

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Obchodní vztahy Turecka s Evropskou unií

Trade Relations of Turkey with the European Union

Student: Hana Ledvoňová

Vedoucí diplomové práce: doc. Ing. Lenka Fojtíková, Ph.D.

Ostrava 2013

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra evropské integrace

Zadání diplomové práce

Student: **Bc. Hana Ledvoňová**
Studijní program: N6202 Hospodářská politika a správa
Studijní obor: 6210T004 Eurospráva
Specializace: 00 Eurospráva
Téma: **Obchodní vztahy Turecka s Evropskou unií**
Trade Relations of Turkey with the European Union

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
 2. Teoretické vymezení obchodní politiky
 3. Obchodní politika a zahraniční obchod v podmínkách turecké ekonomiky
 4. Analýza obchodních vztahů Turecka s EU
 5. Závěr
- Seznam použité literatury
Seznam zkratk
Prohlášení o využití výsledků diplomové práce
Seznam příloh
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

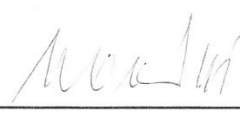
FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Společná obchodní politika Evropské unie*. Ostrava: VŠB – Technická Univerzita Ostrava, 2006. 133 s. ISBN 80-248-1076-X.
KALÍNSKÁ, E., I. BOLOTOV, R. ČAJKA, I. ČERNÁ a L. ŠTĚRBOVÁ. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada, 2010. 228 s. ISBN 978-80-247-3396-8.
ZLÝ, Bohumír. *Úvod do teorie mezinárodní ekonomické integrace*. Brno: Tribun EU, 2009. 284 s. ISBN 978-80-7399-719-9.

Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

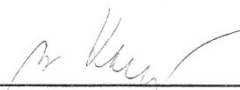
Vedoucí diplomové práce: **doc. Ing. Lenka Fojtíková, Ph.D.**

Datum zadání: 23.11.2012

Datum odevzdání: 26.04.2013


Ing. Boris Navrátil, CSc.
vedoucí katedry




prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Prohlášení o samostatném vypracování diplomové práce

Prohlašuji, že jsem celou práci vypracovala samostatně. Přílohy č. 1 a 2, dané mi k dispozici, jsem samostatně doplnila.

V Ostravě dne 26. dubna 2013

A handwritten signature in cursive script, reading "Hana Ledvoňová", written over a horizontal dotted line.

Bc. Hana Ledvoňová

PODĚKOVÁNÍ

Ráda bych touto cestou poděkovala paní doc. Ing. Lence Fojtíkové, Ph.D, za cenné rady a připomínky při vypracování této diplomové práce.

Obsah

Obsah	3
1 Úvod	1
2 Teoretické vymezení obchodní politiky	3
2.1 Obchodní politika a její formy	3
2.1.1 Typy obchodní politiky	4
2.1.2 Nástroje obchodní politiky	5
2.1.3 Celní politika.....	7
2.2 Institucionální vymezení mezinárodní obchodní politiky	8
2.2.1 Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT)	9
2.2.2 Světová obchodní organizace	10
2.2.3 Mezinárodní měnový fond	11
2.2.4 Světová banka.....	12
2.2.5 Konference OSN o obchodu a rozvoji a Rozvojové cíle tisíciletí.....	13
2.2.6 Další významné organizace	13
2.3 Společná obchodní politika Evropské unie	14
2.3.1 Historie a institucionální zakotvení společné obchodní politiky EU	15
2.3.2 Smluvní opatření společné obchodní politiky EU	16
2.4 Shrnutí	17
3 Obchodní politika a zahraniční obchod v podmínkách turecké ekonomiky	19
3.1 Obecné informace o Turecku	19
3.2 Charakteristika turecké ekonomiky	23
3.2.1 Historický vývoj turecké ekonomiky	24
3.2.2 Dopad světové ekonomické krize na tureckou ekonomiku	26
3.2.3 Konkurenceschopnost turecké ekonomiky	32

3.3 Zahraničně-obchodní politika Turecka.....	35
3.3.1 Institucionální vymezení obchodní politiky Turecka	36
3.3.2 Obchodní politika Turecka a její nástroje	38
3.4 Objem a struktura zahraničního obchodu Turecka.....	42
3.4.1 Teritoriální struktura zahraničního obchodu Turecka	43
3.4.2 Komoditní struktura zahraničního obchodu Turecka	47
3.5 Shrnutí	50
4 Analýza obchodních vztahů Turecka s EU	52
4.1 Smluvní základ obchodních vztahů Turecka s Evropskou unií.....	53
4.1.1 Celní unie mezi Tureckem a Evropskou unií	56
4.1.2 Harmonizace celní politiky Turecka s celní politikou EU	57
4.2 Postavení EU mezi nejvýznamnějšími obchodními partnery Turecka.....	61
4.2.1 Teritoriální analýza obchodní výměny Turecka s Evropskou unií.....	63
4.2.2 Komoditní analýza obchodní výměny Turecka s Evropskou unií.....	68
4.3 Zhodnocení účinků celní unie Turecka s EU na turecký zahraniční obchod	70
4.5 Shrnutí	74
5 Závěr.....	76
Seznam použité literatury	82
Seznam zkratk.....	98

Seznam grafů

Seznam obrázků

Seznam tabulek

Seznam příloh

1 Úvod

Diplomová práce „Obchodní vztahy Turecka s Evropskou unií“ se zabývá zahraničně-obchodními vztahy mezi Tureckou republikou a členskými státy Evropské unie. Obchodní vztahy mezi Tureckem a EU byly prohloubeny uzavřením celní unie, která funguje již od roku 1996 a umožňuje zúčastněným stranám, díky odbourání většiny tarifních a netarifních překážek, liberalizovaný obchod s vybraným zbožím. Cílem diplomové práce je analyzovat účinky celní unie na tureckou ekonomiku.

Diplomová práce je strukturovaná do pěti kapitol. Po úvodní části diplomové práce následuje druhá kapitola, ve které je teoreticky vymezena obchodní politika, její základní formy, typy a nástroje. Obsahem této kapitoly je i celní politika, která je součástí obchodní politiky, a dále charakteristika celní unie, jejímiž hlavními znaky jsou společná pravidla obchodování mezi členskými státy a jednotný přístup k obchodu s třetími zeměmi. V další části této kapitoly jsou interpretovány hlavní organizace podporující zahraniční obchod a základní dokument mnohostranné mezinárodní spolupráce, Všeobecná dohoda o clech a obchodu. Do teoretické části je zahrnuta také stručná charakteristika společné obchodní politiky Evropské unie.

Třetí kapitola je zaměřena na obchodní politiku Turecka a jeho zahraniční obchod sledovaný v souvislosti s ekonomickým vývojem země. Jsou zde také popsány dopady světové ekonomické krize na tureckou ekonomiku a její schopnost konkurovat na mezinárodním trhu. Významnou součástí kapitoly je institucionální vymezení turecké obchodní politiky a nástrojů na podporu obchodu, včetně charakteristiky objemu a struktury zahraničního obchodu Turecka – z hlediska teritoriálního a komoditního zaměření.

V poslední kapitole je popsán průběh formování integrace s EU od roku 1963, kdy Turecko podepsalo Asociační dohodu s Evropským hospodářským společenstvím, až do současné podoby celní unie. Podrobně je zde analyzován smluvní základ obchodních vztahů Turecka s EU a teritoriální a komoditní struktura obchodní výměny z pohledu Turecka.

Vzhledem ke stanovenému cíli práce je možno stanovit následující hypotézy: Evropská unie zaujímá významnou pozici v zahraničně-obchodních vztazích Turecka (hypotéza 1), a v důsledku uzavření celní unie Turecka s EU došlo k odklonu obchodu

s ostatními obchodními partnery (hypotéza 2). Při zpracovávání diplomové práce byly použity metody pozorování, srovnání, analýza a syntéza.

2 Teoretické vymezení obchodní politiky

V současné době, kdy ve světové ekonomice probíhá internacionalizace, čili „*trvalé a postupné sbližování jednotlivých národních ekonomik*“ (Zlý, 2009, s. 19), roste také velmi rychle závislost na zahraničním obchodě mezi zeměmi. Mezinárodní spolupráce se projevuje více způsoby a odráží úroveň vyspělosti jednotlivých států. Je samozřejmé, že pokud chce země prosperovat a zajistit ekonomický růst, nespokojí se jen s tuzemskými obchodními transakcemi, ale bude se snažit rozvíjet i obchodní vztahy se zahraničím. Proto je nutné, aby každá země definovala svou obchodní politiku. A to jak vzhledem k veřejným a soukromým subjektům, tak k druhým zemím a jejím subjektům.

2.1 Obchodní politika a její formy

Obchodní politika představuje „*souhrn záměrů, strategií, zásad, opatření, nástrojů, smluv a institucí, vytvářených a koncipovaných na úrovni vlády a směřující k podnikatelským subjektům domácím i zahraničním*“, přičemž cílem je „*zajistit optimální vnitřní ekonomický vývoj národního hospodářství, a to v dlouhodobém, střednědobém i krátkodobém horizontu.*“ (Kalínská, 2010, s. 92). Při tvorbě koncepce obchodní politiky každá vláda musí pečlivě zhodnotit ekonomickou a politickou situaci v zemi i ve světové ekonomice a musí zvážit své vztahy s každým obchodním partnerem zvlášť.

V praxi probíhá zahraniční obchod mezi státy na základě vývozu a dovozu. Vývozem, neboli exportem, je hodnota zboží, které bylo vyrobeno v tuzemsku a vyvezeno do zahraničí, včetně hodnoty zboží, které bylo dovezeno a zušlechtěno v zemi a následně opět vyvezeno (Žák, 2002). V mezinárodním obchodě je také rozlišován speciální a generální export. Speciální vývoz se skládá z výše uvedené kategorie zboží a zboží zahraničního původu, které se nejdříve pustilo do volného oběhu země a poté se vyvezlo v nezměněném stavu. Generálním vývozem je označován kromě speciálního vývozu ještě zboží, které bylo dovezeno za účelem následného vývozu bez jakýchkoli úprav či puštění do volného oběhu.

Za dovoz (import), je považována taková hodnota zboží, která byla zakoupena v zahraničí a dodána do tuzemska. I u importu se rozlišuje jeho speciální a generální forma. Speciálním dovozem je označeno dovezené zboží určené pro spotřebu v dovozní zemi. Dále pak dovezené zboží určené k zušlechtění nebo opravě a také dovoz již dříve vyvezeného zboží

určeného k zušlechtění nebo opravě v zahraničí. Do generálního dovozu je kromě speciálního dovozu také zahrnut následný vývoz zboží, které bylo před tím do země importováno.

Podle charakteru obchodovaných statků se rozlišuje vývoz nebo dovoz hmotných a nehmotných statků (tzv. neviditelných). V případě nehmotného exportu či importu se jedná o obchod s technickými znalostmi a dovednostmi (know-how), průmyslovými právy, patentovými vynálezy a službami.

Porovnáním objemu dovozu s objemem vývozu zjistíme saldo obchodní bilance. Pokud je hodnota vývozu vyšší než hodnota dovozu, jde o aktivní saldo obchodní bilance, v opačném případě hovoříme o pasivním saldu obchodní bilance.

Pomocí hodnot velikosti importu a exportu můžeme popsat míru, tvar a efektivnost otevřenosti určité ekonomiky (Cihelková, 2003). Míru otevřenosti určíme podle podílu importu a exportu (zpravidla zboží) na souhrnných agregátech ekonomické aktivity dané země. Jedná se například o podíl dovozu na HDP (nebo také vývozu či obchodního obratu), podíl dodávek určených k vývozu na celkové výrobě apod. Zpravidla je míra otevřenosti vyšší u relativně malých ekonomik (Žák, 2002). Opakem otevřené ekonomiky (s vysokou mírou otevřenosti) je ekonomika autarkní, jež směřuje k samostatnosti a nezávislosti na ostatních zemích (Cihelková, 2003). Tvar otevřenosti je dán strukturou specializované výroby ekonomiky, tzv. teritoriální a komoditní strukturou. Efektivnost otevřenosti vyjadřuje, do jaké míry jsou zhodnoceny činnosti určité země při zapojení do mezinárodní dělby práce a je úzce spjata se specializací ekonomik a úsporami, které přináší.

2.1.1 Typy obchodní politiky

Existují dva základní způsoby provádění obchodní politiky: liberalismus a protekcionismus (Kalínská, 2010). První způsob, liberalismus, prosazuje odstraňování překážek obchodu (tarifního i netarifního charakteru¹), čímž „osvobozuje“ obchodování přes hranice států a umožňuje zvyšování zahraničně-obchodní výměny. Opakem liberalismu je protekcionismus, který se snaží chránit domácí ekonomiku před vnějšími vlivy.

Obecně platí, že v krátkodobém horizontu mohou mít protekcionistická opatření kladný dopad na ekonomiku státu. Z dlouhodobého hlediska však tato strategie brzdí

¹ Definice tarifních a netarifních překážek obchodu viz podpodkapitola 2.1.2 Nástroje obchodní politiky.

ekonomický vývoj země a vytváří v ní umělé podmínky pro průmysl a jiná odvětví. Tvrzení, že protekcionismus neprospívá hospodářství, se opírá o historické zkušenosti z období na přelomu dvacátých a třicátých let 20. století, kdy probíhala světová ekonomická krize a státy tak reagovaly na ochranná opatření USA i ostatních zemí, a z poválečného období v polovině 20. století. V obou případech se ochranářská politika ukázala jako překážka. Tyto zkušenosti vedly jednotlivé vlády k postupnému otevírání národních hranic a vytváření pravidel, která měla regulovat vzájemný obchod. Státy spolu začaly uzavírat bilaterální a multilaterální dohody.

2.1.2 Nástroje obchodní politiky

Pro uskutečňování obchodní politiky používá každý stát jak autonomní nástroje, tak smluvní nástroje obchodní politiky (Fojtíková, 2009). V praxi dochází ke kombinaci obou.

Autonomní nástroje představují ochranu a podporu domácích výrobců. Vláda, která se pro taková opatření rozhodne, tím sleduje omezení dovozu zahraničního zboží nebo podporu vývozu tuzemského zboží. Obecně se dělí do dvou skupin – na tarifní nástroje a netarifní nástroje.

K tarifním nástrojům patří (Fojtíková, 2009, s. 25):

- cla, což jsou peněžité částky vybírané státem v souvislosti s dovozem, vývozem nebo tranzitem zboží,
- celní kvóty a celní stropy, které jsou kombinací tarifních a netarifních opatření, jež povolují dovoz zboží sice za zvýhodněnou celní sazbu, avšak v omezeném množství a do vyčerpání kvóty nebo dosažení stropu,
- daně, dávky a poplatky související s použitím celního prostoru, zabezpečením celně statistické služby nebo s uskutečňováním celního řízení.

Dohodou o zřízení WTO byly výše jmenované formy poplatků, kromě cla, zrušeny a v celních uniích je clo vybíráno společně s daněmi.

Mezi netarifní nástroje řadíme:

- množstevní omezení aplikovaná ve formě dovozních či vývozních kvót, po jejichž vyčerpání je dovoz (vývoz) výrobku zakázán. Obchod je znovu obnoven jedině na základě vystavené licence,
- opatření v oblasti fiskální politiky a devizového režimu, jejichž cílem je snížit náklady a tím pomoci tuzemským výrobcům a vývozcům k vyšší konkurenceschopnosti na trhu,
- technické překážky obchodu, které zvyšují dovozní náklady a tím i dovozní ceny, což vede ke snižování konkurenceschopnosti dovážených výrobků.

Druhým typem nástrojů jsou smlouvy – smluvní nástroje. Základním znakem je jejich sjednávání k regulaci obchodu mezi státy, které zde představují smluvní strany. Existují dva druhy smluv - bilaterální smlouvy, které upravují obchod mezi dvěma zeměmi nebo multilaterální smlouvy, regulující obchodní vztahy mezi více zeměmi (Kotlán, 2008). Mezi bilaterální smluvní nástroje patří:

- mezinárodní smlouvy, které jsou definovány jako rámcové oficiální dohody, umožňující orientovat se v obchodních záležitostech zúčastněných stran díky vymezení vzájemných práv a regulace podmínek obchodu (Fojtíková, 2009, s. 33),
- mezistátní úmluvy, které jsou sjednávány například v oblasti průmyslové a vědecko-technické spolupráce, ochrany investic, či zamezení dvojího zdanění (Kotlán, 2008),
- obchodní dohody, jež jsou krátkodobého charakteru a mají konkrétnější formu; většinou navazují na obchodní smlouvy s určitou komoditou,
- platební dohody doplňující obchodní dohody, jejichž účelem je stanovit způsob vzájemného vyrovnání pohledávek a závazků, které mezi zeměmi vznikly,
- výměnné obchody (barter), které probíhají výměnou dovozu zboží určité hodnoty za vývoz zboží podobné hodnoty a dochází k nim nejčastěji při nedostatku volně směnitelných měn.

Do skupiny multilaterálních smluv řadíme (Kotlán, 2008):

- mezinárodní surovinové dohody upravující vztahy mezi producenty navzájem, nebo mezi producenty a spotřebiteli, kteří obchodují s určitými zemědělskými komoditami (například kávou, kakaem, pšenicí). Cílem je stabilizovat ceny komodit.
- Smlouvy o integračním uskupení, které zakládají užší spolupráci zemí s cílem podpořit růst svých ekonomik. Spolupráce může dosáhnout pěti hlavních stupňů (forem): zóny volného obchodu, celní unie, společného trhu, hospodářské a měnové unie, politické unie.
- Všeobecnou dohodu o clech a obchodu (GATT) patří k nejdůležitějším světovým obchodním dohodám, jejíž cílem je podpořit světový obchod pomocí postupného snižování cel a netarifních bariér obchodu.

2.1.3 Celní politika

Součástí obchodní politiky je také celní politika (Fojtíková, 2006). Její tvorbu i realizaci provádí každá země samostatně. S celní politikou se pojí mnoho důležitých pojmů a činností. Kromě tarifních nástrojů, které jsou definovány výše, je pro každý stát důležité také vymezení celní hranice státu, celního režimu a celní hodnoty zboží².

Na problematiku cel většiny států světa se specializuje Světová celní organizace (WCO), jejíž hlavními aktivitami je harmonizace celních postupů a procedur a spolupráce s mezinárodními organizacemi podobného zaměření.

Existují však země, které se rozhodly spojit své strategie a vytvořit tak integrační seskupení, v rámci kterého pro zúčastněné státy platí stejná pravidla v oblasti obchodování mezi sebou a se třetími zeměmi. Takové integrace se nazývají celní unie (Lacina, 2011).

Základními znaky celní unie tedy jsou (Zlý, 2009):

- odstranění cel a dalších necelních překážek za účelem volného pohybu zboží mezi státy,

² „Celní hranice státu nemusí být vždy totožná s jeho státní hranicí“, záleží na dohodě se sousedními státy (Fojtíková, 2006, s. 15). Celní režim nařizuje stav pohybu obchodovaného zboží (například propuštění zboží do volného oběhu). Celní hodnota „slouží jako základ pro vyměření cla podle sazeb stanovených celním sazebníkem.“ (Fojtíková, 2006, s. 16).

- jednotné celní území, jenž vzniklo spojením národních celních území zúčastněných států,
- společná celní politika uplatňovaná společným celním tarifem (jednotným sazebníkem cel) vůči třetím, nečlenským, zemím,
- nedochází již k potvrzování původu zboží: dovážené produkty již jednou proclené se v rámci unie pohybují jako ostatní, tj. „domácí“ produkty³,
- společná obchodní politika,
- trvalé společné orgány.

Příkladem celní unie z minulosti je například BENELUX. Integrace vznikla v roce 1948 mezi Belgií, Nizozemskem a Lucemburskem a fungovala až do roku 1968, kdy zakládající země vstoupily do celní unie, vytvořené v rámci Evropských společenství (Euroskop.cz, 2012). Jiným příkladem je celní unie mezi Českou republikou a Slovenskou republikou, která fungovala v letech 1993–2004 (Zlý, 2009). Dnes můžeme ve světové ekonomice najít celkem 14 celních unií. Patří k nim například Jihoafrická celní unie (SACU), Eurasijské hospodářské společenství (EAEC) nebo také celní unie mezi EU a Tureckem³.

Uzavírání celních unií není v mezinárodním obchodě tak časté, jelikož vyžaduje užší spolupráci vlád a omezuje státní suverenitu díky společným orgánům, na které se přenášejí pravomoce v oblasti celní politiky.

2.2 Institucionální vymezení mezinárodní obchodní politiky

V období po druhé světové válce, kdy se hospodářství států vzpamatovávalo ze svých ztrát, začalo se jednat o vzniku společných institucí založených na mnohostranných smlouvách, které měly pomáhat regulovat světovou ekonomiku a podporovat vzájemný obchod mezi státy. Pilíři světového obchodu v té době byli Mezinárodní měnový fond a Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (dnešní Světová banka). Charty o těchto klíčových organizacích byly podepsány na konferenci v Bretton Woods (stát New Hampshire, USA), v červnu roku 1944 (WB, 2012).

³ Dalšími celními uniemi jsou: Andské společenství (CAN), Středoamerický společný trh (CACM), Společný trh pro východní a jižní Afriku (COMESA), Jihoafrické společenství (EAC), Hospodářské a měnové společenství střední Afriky (CEMAC), Hospodářské společenství západoafrických států (ECOWAS), Celní unie mezi EU a Andorrou, Celní unie mezi EU a San Marinem, Rada spolupráce Perského zálivu (GCC), Společný trh jihu (Mercosur), Západoafrická hospodářská a měnová unie (WAEMU), (WTO, 2012).

Během let se stejně jako mezinárodní obchod formovaly i instituce vzniklé za účelem jeho podpory. Jednou z nejvýznamnějších se stala Světová obchodní organizace, která vychází ze sjednaných pravidel ve Všeobecné dohodě o clech a obchodu (Kotlán, 2008). Organizace se od dohody liší především tím, že má právní subjektivitu a je zaměřena na řešení obchodních problémů hlouběji a ve více oblastech.

Do obchodních strategií zemí zasahují také Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj, jeden z orgánů Organizace spojených národů - Konference OSN o obchodu a rozvoji, nebo již téměř sto let fungující Mezinárodní obchodní komora (OECD, 2012; UNIC Praha, 2012; ICC, 2012).

Rovněž existují organizace sledující bezpečnost obchodovaných surovin a stanovující normy světového obchodu se surovinami a zvířaty. Jsou jimi například Organizace pro výživu a zemědělství či Organizace pro zdraví zvířat (FAO, 2012; OIE, 2012).

2.2.1 Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT)

Za základ mnohostranné spolupráce v oblasti mezinárodního obchodu je již více než 60 let považována Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT). A to navzdory tomu, že se nikdy nestala organizací. GATT byla uzavřena v roce 1947 (BusinessInfo.cz, 2002). Dohodu iniciovaly Spojené státy americké a podepsalo ji 23 států. Tím vznikla soustava vzájemně snížených cel, kodifikovaných jako GATT, která se měla stát základem pro vznik Mezinárodní obchodní organizace (ITO). Ratifikace ITO však nikdy neproběhla díky negativnímu postoji USA. Tím se GATT, která měla původně fungovat v rámci ITO, stala „*hlavním fórem pro mezinárodní obchodní jednání*“ (BusinessInfo.cz, 2002). Mezinárodní obchod tak regulovala multilaterální dohoda, a ne organizace, jak se původně plánovalo.

Cílem GATT po celou dobu svého působení je liberalizovat obchod prostřednictvím tzv. obchodních kol (WTO, 2012). V prvních letech se tato mnohostranná jednání soustředila na snižování celních sazeb. V 60. letech přinesla GATT antidumpingové dohody⁴. Dalším důležitým mezníkem bylo Tokijské kolo (neboli soubor jednání) v 70. letech, které znamenalo první velký pokus o řešení překážek obchodu necelního charakteru. Poslední kolo,

⁴ Antidumpingové dohody patří k obranným nástrojům země. Dohody směřují proti dovozcům z třetích zemí, kteří „*prodávají své výrobky za cenu nižší, než je cena stanovená na domácím trhu*“ nebo stanovují prodejní cenu pod úroveň výrobních nákladů (Fojtíková, 2006, s. 51).

Uruguayské, které proběhlo v letech 1986–1994, bylo nejrozsáhlejší ze všech a přineslo založení Světové obchodní organizace a sepsání nového souboru dohod.

2.2.2 Světová obchodní organizace

Světová obchodní organizace (WTO), jejíž fungování je založeno na mnohostranných pravidlech, vznikla 1. 1. 1995 (WTO, 2012). Má 159 členů a 25 pozorovatelů, kteří mají zájem se k organizaci připojit⁵. Členové WTO dohromady tvoří 80 % celkového počtu států světa. Rozpočet WTO činí 196 milionů švýcarských franků a jejím sídlem je Ženeva. Generálním ředitelem je Pascal Lamy.

Cílem WTO je (Rozeňalová, 2006):

- spravovat Dohodu a mnohostranné dohody a sloužit jako rámec pro provádění a správu nových vícestranných dohod,
- být místem současných a budoucích jednání o mnohostranných obchodních vztazích svých členů,
- provádět správu Ujednání o pravidlech a řízení při řešení sporů a Mechanismu přezkoumávání obchodní politiky,
- v případě potřeby spolupracovat s Mezinárodním měnovým fondem a Mezinárodní bankou pro obnovu a dalšími světovými institucemi.

Pravidla WTO podporují otevírání nových trhů, ale zároveň udržují některé obchodní překážky, například v oblasti ochrany spotřebitelů nebo zamezení šíření nemocí (WTO, 2012). Dokumenty WTO poskytují právní základ pro mezinárodní obchod. Jedná se o smlouvy, které zavazují vlády k naplňování sjednané obchodní politiky.

Již bylo řečeno, že fungování WTO je založeno na GATT. Nejedná se však o stejný subjekt. Základní rozdíly mezi GATT a WTO jsou především v institucionálním uspořádání. GATT nikdy nebyla plnoprávnou institucí, přestože měla určité orgány, které se staraly o fungování smlouvy. Naopak WTO je od počátku mezinárodní organizací s členskými státy. GATT měla pouze smluvní strany. Dalším rozdílem je oblast zaměření – GATT upravovala vztahy v oblasti obchodu se zbožím, WTO se navíc soustřeďuje na obchod se službami

⁵ Stav k 26. dubnu 2013 (WTO, 2013).

a právy duševního vlastnictví. Tyto a další důvody vedou mnoho odborníků k názoru, že systém uvedený ve WTO je efektivnější (Rožehnalová, 2006).

V dohodách WTO se klade důraz na zásadu nediskriminace. Její realizaci v systému smluv zajišťují základní výstavbové principy: princip nejvyšších výhod a princip národního zacházení. Oba principy byly uplatňovány v dvoustranných obchodních smlouvách již před uzavřením GATT v roce 1947. Přijetím GATT se obě zásady převedly na mnohostranný základ.

Princip (neboli doložka) nejvyšších výhod znamená, že se „výhody poskytnuté jednou smluvní stranou třetímu státu vztahují automaticky a bezpodmínečně na druhou smluvní stranu.“ (Rožehnalová, 2006, s. 45)⁶. Doložka dopadá (tamtéž):

- na cla a dávky jakéhokoli druhu, které jsou vyžadovány při dovozu nebo vývozu nebo v souvislosti s dovozem nebo vývozem, jakož i ukládané při mezinárodních převodech plateb za dovozy nebo vývozy,
- na způsob vybírání těchto cel a dávek,
- na všechna pravidla a formality, které jsou spojeny s dovozy nebo vývozy,
- na všechny další záležitosti.

Princip národního zacházení znamená, že daný stát je zavázán k podobnému zacházení a nediskriminaci se zahraničním zbožím, stejně jako s tuzemským. Vztahuje se ke zboží, službám a právům duševního vlastnictví po jejich vstupu na trh. Princip není uplatňován v případech uvalení cel na dovoz⁷.

2.2.3 Mezinárodní měnový fond

Fungování Mezinárodního měnového fondu (IMF) je od začátku úzce spjato se Světovou bankou, jelikož členem WB se může stát jen ta země, která vstoupila do IMF (IMF, 2012). Fond vznikl na základě Bretton-woodských dohod v roce 1944, první operace

⁶ Působení principu nejvyšších výhod snižuje existence několika výjimek. První skupinou výjimek jsou tzv. „grandfathers preference“, které měly význam v době založení GATT (Rožehnalová, 2006). Účelem bylo zamezit rozšiřování preferencí mezi zakladatelskými státy. Druhá skupina se týká celních unií a zón volného obchodu. Smyslem bylo umožnit vytvoření území s výhodnějšími podmínkami obchodování a zároveň nedovolit, aby tyto podmínky byly pro ostatní nezúčastněné státy WTO méně výhodné než před jejich sjednáním. Třetí výjimka upravuje zacházení s rozvojovými státy.

⁷ I u tohoto principu jsou stanoveny výjimky. Týkají se subvencí a veřejných zakázek, ochranných a bezpečnostních opatření a dalších (Rožehnalová, 2006).

však byla provedena až v roce 1947. Původních zakládajících členů bylo 29, v současnosti jich je celkem 188⁸.

Cílem IMF je přispět k zajištění stability v mezinárodním systému a podporovat svou činností zvýhodněný zahraniční obchod. Svými nástroji také pomáhá mnohým zemím bojovat proti hospodářské krizi. Jeho poslání je zaměřeno na tři oblasti: sledování globální ekonomiky a jednotlivých hospodářství členských zemí, poskytování půjček zemím s potížemi s platební bilancí⁹ a praktická pomoc členům IMF. Fond dohlíží na mezinárodní peněžní systém, systém směnných kurzů a mezinárodních plateb, který umožňuje státům a jejich občanům nákup zboží a služeb mezi sebou.

2.2.4 Světová banka

Další významnou institucí v mezinárodním obchodě je Světová banka (dále WB), (WB, 2012). Nejedná se však o banku v přesném slova smyslu, nýbrž o název skupiny organizací se stejnou vizí - zmírnit chudobu v zemích po celém světě. Přesný název, Skupina Světové banky, zastřešuje celkem pět tzv. agentur: Mezinárodní banku pro obnovu a rozvoj (IBRD), Mezinárodní rozvojovou asociaci (IDA), Mezinárodní finanční společnost (IFC), Mnohostrannou agenturu pro investiční záruky (MIGA) a Mezinárodní centrum pro řešení investičních sporů (ICSID).

Světová banka vznikla v roce 1944. Zpočátku sloužila k poválečné rekonstrukci ekonomik a měla napomoci jejich rozvoji. Organizace byla založena 21 členy, mezi které patřily například státy, jako jsou Belgie, Čína, Francie, Kanada, USA, ale i Československo nebo Jugoslávie. Od jejího založení se k WB připojilo dalších 167 zemí. Dnes má celkem 188 členů a svou činností se stala důležitým zdrojem finanční a technické pomoci rozvojovým zemím na celém světě. Poskytuje jim půjčky s nízkým úrokem, bezúročné úvěry nebo granty na rozvoj nejproblémovějších oblastí (například vzdělávání, zemědělství, podpora soukromého sektoru). Mnoho finančních prostředků směřuje na podporu zahraničního obchodu, který Světová banka považuje za nejlepší platformu pro udržitelný rozvoj. Děje se tak například prostřednictvím financování výstavby nových

⁸ Stav k 24. dubnu 2013 (IMF, 2013).

⁹ Fond však musel provést mnoho reforem na opravu flexibilních úvěrových linek pro země s dobrými ekonomickými základy i pro země s nízkými příjmy (IMF, 2012).

silnic umožňující dostupnější přeshraniční obchod. Kromě toho také nabízí informace o vývoji zemí a přístupu k investicím, poradenství v oblasti politiky a technickou pomoc.

2.2.5 Konference OSN o obchodu a rozvoji a Rozvojové cíle tisíciletí

Konference OSN o obchodu a rozvoji (UNCTAD) je základním orgánem Valného shromáždění pro problematiku obchodu a rozvoje (UNIC Praha, 2012). Jejím cílem je posilovat obchod a ekonomický růst především v rozvojových zemích, a to skrze realizaci výzkumů a analýz zkoumajících vazby mezi obchodem, investicemi, technologiemi a rozvojem podnikání, dále také prostřednictvím tzv. pozitivního programu, kterým chce pomoci navazování a rozvíjení mezinárodních obchodních jednání. Organizace umožňuje mezivládní jednání, technickou spolupráci a komunikaci s občanskou společností a soukromým sektorem.

OSN (Organizace spojených národů) podporuje mezinárodní obchod také Rozvojovými cíli tisíciletí, sjednanými 189 státy světa v roce 2000. Snaha o zvýšení obchodu ve světě je zahrnuta v cíli osmém „Vytvořit globální partnerství pro rozvoj“. Signatáři se zavázali, že do roku 2015 budou spolupracovat na rozvoji otevřeného, předvídatelného a nediskriminačního obchodního a finančního systému a budou pracovat na uvolnění svých trhů především rozvojovým zemím. Změny mají nastat například v oblasti průměrných tarifů používaných vyspělými zeměmi na zemědělské produkty a textilní výrobky z rozvojových zemí, nebo ve zvýšení podpory pro budování obchodních kapacit.

2.2.6 Další významné organizace

Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (dále OECD) je mezinárodním fórum, kde mohou vlády spolupracovat při řešení problémů a navzájem si vyměňovat zkušenosti (OECD, 2012). Organizace vznikla v roce 1961. Na jejím založení se podílelo 20 představitelů států, dnes má OECD 34 členů. Posláním organizace je podporovat státy ve zlepšování hospodářského a sociálního blahobytu lidí po celém světě. Dále se OECD zaměřuje na analyzování příčin hospodářských, sociálních a environmentálních změn. Měří produktivitu a globální toky obchodu a investic a odhaduje budoucí trendy. K aktivitám organizace patří i stanovování mezinárodních standardů v mnoha různých oblastech (například v zemědělství).

Mezinárodní obchodní komora (ICC) je zřízena za účelem podpory podnikatelů (ICC ČR, 2012). Organizace zastupuje jejich zájmy a postoje a disponuje poradním statutem u představitelů nejvyšších orgánů, institucí a vlád. V pravomoci ICC je vytvářet pravidla mezinárodního obchodu. Přestože státy nejsou povinny doporučená pravidla dodržovat, jsou v zahraničně-obchodních vztazích hojně využívána. Důležitý je také celosvětově uznávaný Mezinárodní rozhodčí soud ICC, který se stal nejvýznamnější rozhodčí institucí.

Důležitou institucí, založenou Organizací spojených národů, je Organizace pro výživu a zemědělství (FAO), (FAO, 2012). Přestože je FAO svou činností zaměřena především na dohled nad surovinami a přísunem kvalitních potravin v dostatečném množství ke všem lidem, ovlivňuje také mezinárodní obchod se surovinami stanovováním globálních standardů. Podobně zaměřenou institucí je Organizace pro zdraví zvířat (OIE), která rovněž určuje normy pro obchod se zvířaty a masem (OIE, 2012). Hlavním posláním organizace je zlepšování zdraví zvířat v celosvětovém měřítku.

2.3 Společná obchodní politika Evropské unie

Obchodní politika EU patří k oblastem, o nichž výlučně rozhodují orgány EU (Lacina, 2011). Žádný z členských států tudíž nemůže suverénně vystupovat v zahraničně obchodních záležitostech. Tento fakt umožňuje orgánům Unie jednat s nečlenskými státy EU jako samostatný subjekt a sjednávat mezinárodní dohody o obchodní a hospodářské spolupráci, poskytování obchodních preferencí či přijímání ochranných opatření (Fojtíková, 2006). Veškerý obchod členských států mezi sebou i se třetími zeměmi také podléhá pravidlům Světové obchodní organizace (Lacina, 2011).

Obchod Evropské unie se uskutečňuje formou importu a exportu buď mezi členskými zeměmi unie anebo mezi členským státem a třetí zemí. První případ nazýváme vnitrounijským (intrakomunitárním) obchodem, druhý je naopak mimounijský (extrakomunitární) obchod (Fojtíková, 2006).

Díky přenesení odpovědnosti za obchodní vztahy na nadnárodní úroveň byl vytvořen společný celní sazebník pro dovozy ze třetích zemí a integrovaný sazebník Evropských společenství Taric sloužící ke statistickému sledování zahraničního obchodu Unie a obchodu mezi členskými státy (Lacina, 2011, s. 186-187).

Cílem obchodní politiky Evropské unie je chránit vnitřní trh EU před dumpingovými a subvencovanými dovozy prostřednictvím společných nástrojů a strategií vzhledem k nečlenským zemím (Fojtíková, 2006). Zároveň EU usnadňuje svým exportérům a producentům vstup na trhy třetích zemí tím, že jejich zájmy zastupuje na obchodních jednáních uskutečňovaných na základě bilaterálních nebo multilaterálních smluv.

2.3.1 Historie a institucionální zakotvení společné obchodní politiky EU

Společná obchodní politika na nadnárodní úrovni začala fungovat v rámci Evropského sdružení uhlí a oceli již koncem 50. let 20. století. (Fojtíková, 2006). Zvýhodněný zahraniční obchod probíhal mezi Belgií, Lucemburskem, Nizozemskem, Německem, Francií a Itálií. Již tehdy se předpokládala další integrace ve Společenství, především v oblasti celní unie. Pravidla spolupráce v obchodní politice byla oficiálně stanovena v roce 1957 Římskými smlouvami. Byla odstraněna cla a ostatní obchodní překážky a zboží se na území Společenství mohlo volně pohybovat. Byl vytvořen jednotný celní sazebník a sjednotila se pravidla pro uplatňování ochranných opatření vůči nečlenům Společenství a pravidla preferenčního zacházení. Od roku 1968, kdy bylo budování celní unie dokončeno, byla realizace obchodní politiky převedena na nadnárodní orgány Evropských společenství. Další utváření této politiky odráželo prohlubování integrace v Evropě.

Zásady a nástroje společné obchodní politiky EU, podle kterých v současné době EU jedná, jsou uvedeny ve Smlouvě o fungování EU. V této smlouvě v části Páté, Hlavě II, Článku 207 je uvedeno, že *„Společná obchodní politika se zakládá na jednotných zásadách, zejména pokud jde o úpravy celních sazeb, uzavírání celních a obchodních dohod týkajících se obchodu se zbožím a službami, obchodní aspekty duševního vlastnictví, přímé zahraniční investice, sjednocování liberalizačních opatření, vývozní politiku a opatření na ochranu obchodu, jako jsou opatření pro případ dumpingu a subvencování. Společná obchodní politika je prováděna v rámci zásad a cílů vnější činnosti Unie.“*

Otázky a strategie Evropské unie v oblasti zahraničního obchodu řeší předně Evropská komise a její dvě generální ředitelství – Generální ředitelství pro obchod (DG Trade) a Generální ředitelství pro daně a celní unii (DG TAXUD), (Lacina, 2011, s. 207-208). Úkolem Generálního ředitelství pro obchod je pomoci vyjednávat smlouvy, evidovat je a dohlížet na jejich plnění, sleduje podnikatelské prostředí v zahraničí a v Evropské unii a dbá na to, aby nedocházelo k diskriminaci. Dále pak informuje podnikatele v EU o obchodních

příležitostech v zahraničí, o případných tendrech nebo například veletrzích. Druhé z ředitelství se aktivně podílí na zdokonalování podmínek vnitřního trhu unie. Jeho povinností je chránit celní unii a sledovat daňové a celní záležitosti členských států.

V Radě EU byl pro problematiku obchodní politiky ustanoven Výbor pro otázky článku 207 (dříve Výbor pro otázky článku 133 Smlouvy o založení ES). Článek vymezuje základy obchodní politiky EU. Ve Výboru je na pravidelných zasedáních diskutováno o problémech v oblasti obchodně-politické.

Role Evropského parlamentu v oblasti zahraničního obchodu EU spočívá především v hlasování (Euroskop.cz, 2013). Bez jeho souhlasu nemůže být, podle Lisabonské smlouvy, žádná obchodní dohoda unie uzavřena. I zde existuje příslušný výbor pro obchodní politiku – Výbor pro mezinárodní obchod (založený v roce 2004).

2.3.2 Smluvní opatření společné obchodní politiky EU

EU reguluje obchod se třetími zeměmi souborem dohod, které zohledňují její primární cíle (ekonomický růst, vysoká zaměstnanost, proexportní politika), (Lacina, 2011, s. 208–209). Jsou to:

- preferenční dohody – různá obchodní zvýhodnění, o nichž rozhoduje například historická či geografická blízkost, rozvojová pomoc nejméně rozvinutým zemím apod.,
- Dohoda o vytvoření Evropského hospodářského prostoru – dohoda upravující vztahy s Islandem, Lichtenštejnskem a Norskem (země Evropského sdružení volného obchodu), která je v platnosti od 1. 1. 1994,
- Dohody o vytvoření celní unie – s Andorrou, Tureckem a San Marinem,
- Dohody o vytvoření zóny volného obchodu – například s Mexikem, Jordánskem, či Palestinskou autonomií,
- asociační dohody – jedná se o dohody uzavřené se státy, které se připravují na vstup do EU. Evropská unie zemi nabídne vstup na některý ze svých trhů (např. strojí nebo zemědělský) a výměnou za to stát naplní závazky v oblasti politické, ekonomické, obchodní nebo reformní. Asociační dohodu má EU

sepsánu například se členy CEFTA¹⁰, tzn. Albánií, Černou Horou, Chorvatskem a dalšími zeměmi,

- Dohody o stabilizaci a přidružení – například země spadající pod politiku sousedství (jako jsou Egypt, Maroko, Tunisko atd.),
- Dohody o partnerství a spolupráci – zde patří hlavně dohody se státy jihozápadní a západní Asie, například Arménií, Ázerbájdžánem, Ukrajinou.

2.4 Shrnutí

Světová ekonomika se v posledních desetiletích vyznačuje propojováním jednotlivých ekonomik v nejrůznějších oblastech. Tento trend má velký vliv i na definování obchodních politik zemí světa a jejich zahraničně-obchodních strategií. Existují dva základní směry provádění obchodní politiky – liberální a protekcionistický. Oba způsoby mají své výhody i nevýhody, v dlouhodobém horizontu je však doporučováno obchod liberalizovat, případně vhodně kombinovat oba přístupy.

V rámci obchodní politiky využívají vlády autonomní a smluvní nástroje. Autonomní nástroje odrážejí suverenitu státu, jelikož závisí pouze na rozhodnutí jeho vlády. Dělíme je na tarifní a netarifní nástroje. K tarifním patří cla, celní kvóty a stropy, daně, dávky a poplatky, přičemž nejpoužívanějšími jsou cla. Smluvní nástroje dělíme na bilaterální a multilaterální. Do skupiny bilaterálních smluv patří mezinárodní smlouvy, mezistátní úmluvy, obchodní dohody, platební dohody a výměnné obchody. K multilaterálním smlouvám patří mezinárodní surovinové dohody, smlouvy o integračním uskupení a Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT). Účelem smluvních nástrojů je stanovit podmínky pro obchodování mezi dvěma či více státy.

Součástí obchodní politiky je kromě jiných také celní politika. Její fungování závisí na tom, zda daný stát v této oblasti jedná suverénně anebo jestli se dohodl na společné celní politice s jedním nebo více státy.

Obchodní politika většiny států je založena na zásadách a podmínkách stanovených mezinárodními obchodními a finančními institucemi. Již v období po druhé světové válce vznikly tři instituce, které fungují dodnes a mají stále důležité místo ve světové ekonomice.

¹⁰ Zkratka CEFTA znamená Středoevropská zóna volného obchodu (BusinessInfo.cz). Byla založena v roce 1992 Polskem, Maďarskem a Československem. Dnes sdružuje 7 zemí jihovýchodní Evropy, které nejsou členy EU, ale o členství v ní usilují. Volný obchod probíhá především v oblasti průmyslových a zemědělských výrobků.

Jejich hlavním úkolem je podporovat ekonomický růst a zamezit diskriminaci v obchodních vztazích mezi zeměmi. Jsou to Světová obchodní organizace (v minulosti Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj), Mezinárodní měnový fond a další. Nejvýznamnější dohodou v oblasti mezinárodních obchodních vztahů je Všeobecná dohoda o clech a obchodu, která své signatáře zavazuje k dodržování dohodnutých obchodně politických pravidel.

V Evropské unii jsou obchodní vztahy členských zemí regulovány její společnou obchodní politikou. To znamená, že státy převedly svá suverénní práva řídit obchodní politiku na instituce EU. Evropská komise stanovila pro efektivnější organizaci Generální ředitelství pro obchod a Generální ředitelství pro daně a celní unii. Rada EU zase pověřila jednáním o obchodně-politických záležitostech Výbor pro otázky článku 207. Na půdě Evropského parlamentu funguje Výbor pro mezinárodní obchod. Všechny tři orgány, Komise, Rada i Parlament, se nezbytně podílejí na utváření společné zahraničně-obchodní politiky EU.

Obchodní vztahy EU jsou upravovány v rámci preferenčních dohod, asociačních dohod a dohod, týkajících se vytvoření Evropského hospodářského prostoru, celní unie, zóny volného obchodu, dále stabilizace a přidružení, partnerství a spolupráce.

3 Obchodní politika a zahraniční obchod v podmínkách turecké ekonomiky

Významnost Turecka a jeho ekonomiky v posledních letech rychle roste. Dokazují to mezinárodní statistiky, které zaznamenaly schopnost Turecka během krátkého časového období vyrovnat s prudkými změnami ve světové ekonomice způsobenými globální ekonomickou a finanční krizí. Úspěšnému zvládnutí krizové situace napomohlo jak strategické uspořádání tureckého hospodářství z 90. let 20. století, tak jeho velikost, zaměření na průmysl, využití příležitostí na trzích zahraničních obchodních partnerů nebo také nezátíženost ekonomiky hypotékami. Tím se Turecko stává atraktivním obchodním, ale i politickým partnerem nejen pro evropské státy, ale i třeba Rusko nebo státy arabského světa.

3.1 Obecné informace o Turecku

Turecká republika, zkráceně Turecko, zasahuje z geografického hlediska do dvou kontinentů; menší část, evropská, je od asijské části oddělena úžinami Bospor a Dardanely a Marmanským mořem (Všeobecná encyklopedie, 1999). Celková rozloha země je 783 562 km² (CIA, 2012). Žije zde přibližně 75,6 mil. obyvatel, většinou muslimského vyznání (CIA, 2012; Turkstat, 2012). Hustota obyvatel na km² je 98 a roční míra růstu populace je kolem 12 %.

Jedná se o převážně hornatou zemi, jejíž velkou část hranic obmývá moře (jak je patrné z obrázku 2.1). Podnebí odpovídá krajině – pobřeží Středozemního moře se vyznačuje teplým středomořským klimatem, v horách je naopak podnebí velmi drsné.

Obrázek 2.1: Poloha Turecka



Zdroj: MAPY GOOGLE, 2013.

Země se z administrativního hlediska dělí na 7 regionů: Marmarský region, Egejský region, Střední Anatolii, Středomořský region, Černomořský region, Jihovýchodní Anatolii a Východní Anatolii (viz obrázek 2.2). Regiony se dále dělí na 81 provincií (tzv. il), podúrovň provincií jsou okresy (tzv. ilçe), (Zastupitelský úřad Ankara, 2012; Sansal, 2013). Největším městem je Istanbul, kde žije více než 13 milionů obyvatel, hlavním městem je však Ankara (4,8 mil. obyvatel).

Obrázek 2.2: Regiony Turecka



Zdroj: ALL ABOUT TURKEY, 2013.

Obyvatelstvo se skládá z Turků (více než 70 %) a Kurdů (asi 18 %), zbytek jsou národnostní menšiny. Úředním jazykem země je turečtina, pro běžný neoficiální styk je možné použít i kurdštinu, a to hlavně na jihovýchodě Turecka.

Demokratizace Turecka zamezila vliv tradičního náboženství, islámu, na rozhodování vlády či jiných státních orgánů a zakázala jakoukoli náboženskou diskriminaci. Nyní je v zemi svoboda vyznání, většina obyvatel (asi 99,7 %) jsou muslimové (sunnité nebo alevité), zbytek jsou křesťané nebo Židé (MZV, 2012).

Měnovou jednotkou Turecka je turecká lira (vnitrostátní kód TL nebo mezinárodní kód TRY), jenž se dělí na 100 kurušů (Zastupitelský úřad Ankara, 2012; XE, 2012). Nákupní kurz Turecké centrální banky je 1,8 TL/1 USD a 2,35 TL/1 EUR¹¹ (CBRT, 2013). Symbol nové turecké měny „₺“, který je platný od 1. března 2012, je podobný kotvě, jenž má představovat „bezpečný přístav“ a pocit sebedůvěry v národní měnu, a dvě diagonály znamenají rostoucí prestiž tureckého platidla.

¹¹ Údaj k 23. 4. 2013 (CBRT, 2013).

Turecko je již od roku 1923 republikou, prvním prezidentem byl Mustafa Kemal, zvaný Atatürk (Urbišová, 2010). Je pokládán za zakladatele pokrokového Turecka, neboť za jeho vlády proběhlo mnoho významných a prospěšných reforem vedoucí tureckou společnost směrem k modernímu životnímu stylu evropských států. 15 let jeho vlády bylo pro Turky opravdovou revolucí, neboť silně zasáhl jak do budování státu a politického uspořádání, ale i do turecké kultury (Krämer, 2000). Turci mají Atatürka ve velké úctě i dnes, jakékoli jeho znevážení je trestáno (Urbišová, 2010). V roce 1945 byla v Turecku zavedena pluralitní demokracie, po převratech v 60., 70. a 80. letech byla v zemi vyhlášena parlamentní demokracie, která přetrvává dodnes (Všeobecná encyklopedie, 1999).

Současnou hlavou státu je Abdullah Gül, který byl v roce 2007 zvolen parlamentem na 7 let (Zastupitelský úřad Ankara, 2012). Prezident se hlásí k principům sekularismu, demokracie, právního státu a sociální spravedlnosti. Gül rovněž dává velký důraz na provedení politických a ekonomických reforem, které jsou nezbytné nejen pro vstup Turecka do EU, ale i pro samotné turecké občany. V roce 2014 však budou nové prezidentské volby, které mohou proreformní postoj Turecka značně změnit a zastavit například právě probíhající formování nové turecké ústavy.

Turecko je členem mnoha mezinárodních organizací. Je jedním ze zakládajících členů Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj a D-8 (Developing 8 Countries), což je seskupení 8 islámských zemí (Zastupitelský úřad Ankara, 2012). Klíčovou roli hraje také v Organizaci islámské kooperace nebo Organizaci černomořské hospodářské spolupráce. Patří ke členům Mezinárodního měnového fondu, Světové banky, Organizace spojených národů a dalších. Je nepřehlédnutelným členem NATO¹². Od roku 1963 je asociovaným členem EU, 1. ledna 1996 začala fungovat celní unie s EU a v roce 1999 byl státu přidělen kandidátský status.

K největším vnitřním problémům země patří dlouholetý spor o rozdělení Kypru a otázka osamostatnění Kurdů. Konflikt na ostrově Kypr trvá již od 60. let 20. století, kdy kyperští Řekové měli snahu omezit ústavní ochranu Turků, kteří se tím pádem přestali účastnit na ostrovní vládě (Bohdálek, 2002). V roce 1974 se situace vyhrotila natolik,

¹² Dle zpráv z 8. 2. 2013 byl na území Turecka aktivován taktický mobilní raketový systém Patriot se střelami dlouhého doletu typu země-vzduch (Natoaktual.cz, 2013). Dosah systému je až 160 kilometrů. Momentálně je k obraně připraveno 5 baterií střel Patriot, celkem se jich plánuje zprovoznit šest. Celou misi, která je zaměřena na ochranu před možnými útoky ze sousední Sýrie, řídí NATO. Obavy nejsou zbytečné, koncem roku 2012 dopadlo na turecké území několik raket odpálených ze Sýrie (ČTK, 2013). Právě zde probíhá od března 2011 občanská válka.

že turecká menšina pomocí vojenských sil zabrala 37 % rozlohy ostrova a v roce 1983 vyhlásili tzv. Tureckou severokyperskou republiku, uznávanou a podporovanou jen Tureckem. Na druhé straně ostrova je zřízena mezinárodně uznávaná Kyperská republika. Problémy tím ale neskončily, Kyperská republika (resp. Řecko) a Turecko mají tendenci vzájemně se politicky omezovat. Například v roce 1995 byla řecká část Kypru, po masivním nátlaku Řecka, označena kandidátem na vstup do Evropské unie. Výměnou za to souhlasilo Řecko s uzavřením celní unie EU s Tureckem. Status kandidáta EU byl v roce 1999 přiznán i Turecku. Spor však trvá dále, příkladem je turecká blokáda jednání mezi Severoatlantickou aliancí a Evropskou unií, a to z důvodu neochoty sdílet svou bezpečnostní politiku s Kyprem (Weiss, 2013). Kypr zase využívá svých pravomocí ke zpomalení jednání o tureckém členství v Evropské unii. Vyřešení turecko-kyperského konfliktu je tudíž nezbytné pro další fungování mezinárodní politiky.

Problém s Kurdy sahá až do 17. století, kdy území Kurdistan, kde národ Kurdů žije, bylo rozděleno mezi osmanskou říši a Persii (Všeobecná encyklopedie, 1999). Kurdistan leží v jihozápadní Asii, zasahuje na území Turecka, Íránu, Iráku, Sýrie a Arménie a jeho rozloha činí asi 400 000 km². Jeho obyvatelé jsou převážně pastevci a zemědělci, jazykově patří k íránské větvi indoevropské rodiny. Vyznáním jsou ve většině případů sunnitskými muslimy. Mnohými konflikty, zejména ve 20. století, se Kurdové snažili o osamostatnění od jednotlivých nadvlád, dosud se jim to však povedlo jen v Iráku po pádu tamního diktátora (Placák, 2013). V Turecku bojují za svá práva a osamostatnění v rámci separatistické Strany kurdských pracujících (PKK), jež je Tureckem, EU a Spojenými státy považována za teroristickou (Týden.cz, 2013). Pro Turecký stát jsou Kurdové téměř existenčním problémem, jelikož představují až 20 milionů tureckých obyvatel (tzn. asi čtvrtina veškerého obyvatelstva) a ustavením kurdské autonomie, jež je pro Turky nepřijatelným řešením, by došlo k rozpadu země (Placák, 2013). Podle zpráv z ledna 2013 začne PKK na jaře symbolicky odzbrojovat své bojovníky a ukončí boje (Týden.cz, 2013). Turecký premiér reagoval slibem svobodného odchodu kurdských bojovníků ze země a zároveň potvrdil zájem na ukončení konfliktu. Pokud by tyto kroky napomohly k vyřešení sporu, přispělo by to k uklidnění situace na Blízkém Východě a Turecku by odpadla jedna z překážek členství v Evropské unii.

V oblasti mezinárodních vztahů Turecko sympatizuje s Evropskou unií a USA. Již v roce 1987 požádalo poprvé o plnoprávné členství v EU, prozatím je však pouze kandidátem (EurActiv.cz, 2011). Jednou z překážek vstupu jsou i nepříznivé vztahy s Řeckem

a Kyperskou republikou nebo nepokoje Kurdské menšiny. Turecko navíc Unii podezřívá, že přístupový proces záměrně prodlužuje a že stát není v EU vítán. Při návštěvě Německa tureckým premiérem Recepem Tayyipem Erdoganem dne 4. listopadu 2012 bylo na tento problém poukázáno a premiér prohlásil, že jeho země bude čekat na členství nejdéle do roku 2023, kdy od zaslíbení členství Turecku uběhne 50 let (ČT24, 2012). Pokud do té doby nebude Turecko přijato za plnoprávného člena EU, ochota spolupracovat s Evropskou unií u Turecka skončí.

Úsilí Turecka o členství v EU se odráží téměř ve všech oblastech, viditelné zlepšení je především v ekonomice. Země se dlouhodobě snaží o dosažení evropské úrovně, pomáhá jí k tomu hodnocení Evropské komise (Zastupitelský úřad Ankara, 2012). V návaznosti na zahájení přístupových rozhovorů s Evropskou unií, dne 3. října 2005, byla započata restructuralizační opatření na makroekonomické i mikroekonomické úrovni a přizpůsobování turecké legislativy evropským požadavkům.

3.2 Charakteristika turecké ekonomiky

Již více než 10 let přestal být pojem „turecké hospodářství“ synonymem pro ekonomickou zaostalost, korupci a neúčinnou byrokracii (Ekonom.Ihned.cz, 2012). Dnes, především díky vhodné hospodářské politice, se Turecko řadí k relativně vyspělým fungujícím tržním ekonomikám světa (Zastupitelský úřad Ankara, 2012).

Podle klasifikace Světové banky patří Turecká republika ke státům s vyšším středním příjmem (angl. upper middle income country), (WB, 2012). Do stejné skupiny patří například Čína, Kazachstán nebo Venezuela. Turecko je v této skupině zemí pátou nejrychleji rostoucí ekonomikou s dosaženým růstem hrubého domácího produktu 8,5 % v roce 2011¹³. Pokud bychom tento výsledek porovnali s dostupnými výsledky všech ekonomik světa, zjistili bychom, že Turecko se umístilo jako šestnácté (WB, 2013).

Dále se Turecko řadí do skupiny nově vznikajících a rozvíjejících se trhů (emerging markets, E-7), kam patří také Brazílie, Rusko, Indie, Čína (tzv. skupina BRIC) a Indonésie a Mexiko (Cihelková, 2009). Někteří odborníci tvrdí, že by tato skupina zemí mohla

¹³ Data ve skupině států s vyšším středním příjmem pro tyto státy nejsou dostupná: Írán, Jamajka, Kuba, Libye, Samoa a Surinam (WB, 2012).

do roku 2050 dosáhnout až o 25 % většího HDP v běžných cenách než mají současné nejvyspělejší země světa, podle přepočtu parity kupní síly by to mohlo být až o 75 %.

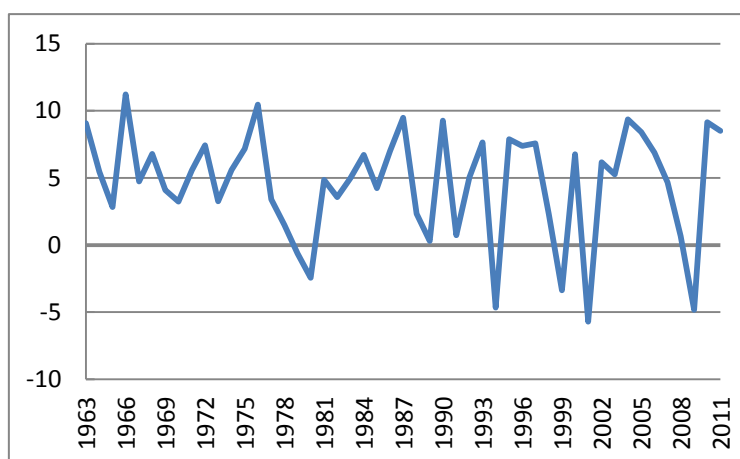
Země je také zahrnuta do Skupiny 11 (Next Eleven, N-11), kterou v roce 2005 definovala společnost Goldman Sachs. Jedná se o 11 poměrně rozdílných zemí z různých částí světa a s velkým počtem obyvatel, označených za potenciální následovníky zemí BRIC. N-11 tvoří Bangladéš, Egypt, Filipíny, Indonésie, Írán, Jižní Korea, Mexiko, Nigérie, Pákistán, Turecko a Vietnam.

3.2.1 Historický vývoj turecké ekonomiky

K efektivnějšímu budování základů tureckého hospodářství začalo docházet od roku 1963, kdy byly zavedeny pětileté rozvojové plány s heslem „růst založený na průmyslu“ (Ministerstvo hospodářství Turecko, 2012). Tento systém trval až do roku 1980, kdy turecká vláda začala více investovat do infrastruktury průmyslu (za tím účelem byla zřízena Hlavní tržní rada v roce 1981), a byl zaznamenán značný pokrok ve vývoji základů a principů tržní ekonomiky. Došlo k modernizaci bankovních služeb a zlepšení dopravních a komunikačních služeb a k větší podpoře exportu. Mottem konce 80. let bylo „budovat, provozovat, transformovat“. V roce 1994 vešel v platnost zákon na ochranu proti nekalé soutěži a byla založena Rada pro hospodářskou soutěž s cílem dostat pod kontrolu všechny aktivity ohrožující nebo omezující pravidla hospodářské soutěže na trhu se zbožím a službami. Nová vývozní nařízení, stimuly pro devizové příjmy, zóny volného obchodu a mezinárodní veletrhy velmi napomohly průmyslovému sektoru zvýšit konkurenční sílu a prohloubit zahraničně-obchodní vztahy. Také export rapidně rostl.

Od roku 1963 HDP Turecka mírně rostl, v první polovině 80. let, kdy probíhaly zásadní reformy ekonomiky, produkt spíše klesal, později se však opět zvyšovat. Výkyvy ve vývoji růstu tureckého HDP od roku 1963 do 2011 jsou zobrazeny v grafu 3.1. Největší propady HDP nastaly v letech 1994, 2001 a 2009.

Graf 3.1: Růst tureckého HDP v letech 1963 až 2011 ve stálých cenách USD (v %)



Zdroj: WORLD BANK, 2013. Vlastní zpracování.

Hlavním problémem v roce 1994 byla měnová krize v Turecku, jejíž následkem byl pokles HDP o 6 procentních bodů (Celasun, 1998). V prvním kvartálu roku 1994 devalvovala turecká lira o více než 50 % vůči americkému dolaru, turecká centrální banka ztratila polovinu svých rezerv, úrokové míry prudce vzrostly a míra inflace dosáhla trojciferných čísel. Krizi předcházela chybná rozhodnutí v měnové politice a rostoucí fiskální a vnější nerovnováha.

V roce 2001 zaznamenalo Turecko jednu ze svých největších krizí. Příčinou vzniku byla vládní krize, na kterou zahraniční investoři okamžitě reagovali stáhnutím skoro 7 miliard USD ze země (Stanzelová, 2001). Turecká centrální banka na odliv deviz odpověděla zvýšením úrokové sazby, která během krize dosáhla až 7 000 %. Díky masivnímu odlivu finančních prostředků muselo Turecko změnit již schválený státní rozpočet, který byl vypracován ve spolupráci s Mezinárodním měnovým fondem. Deficit HDP se zvýšil až na 10 %, původní předpoklady počítaly se ztrátou 3,4 % (Částek, 2006). Výrazně také vzrostlo zadlužení státu až na 105 % HDP. Vláda byla nucena pozměnit zamýšlený inflační cíl 10–12 % pro rok 2001 na téměř 70 %. Nedařilo se ani dovozu, a to především díky nízké spotřebě. Od roku 2002 je pozorován nástup růstu, konkrétně v období 2002–2005 byl zaznamenán průměrný roční přírůstek HDP 7,5 %. V roce 2006 se Turecko umístilo, podle hodnocení IMF, jako 17. největší ekonomika světa. Dobrým hospodářským výsledkům Turecko vděčí hlavně růstu produktivity práce a razantním zásahům do své ekonomiky.

Poslední největší propad v růstu HDP Turecka nastal v roce 2009, kdy na jeho ekonomiku dolehla světová ekonomická krize. Pokles hrubého domácího produktu ve stálých

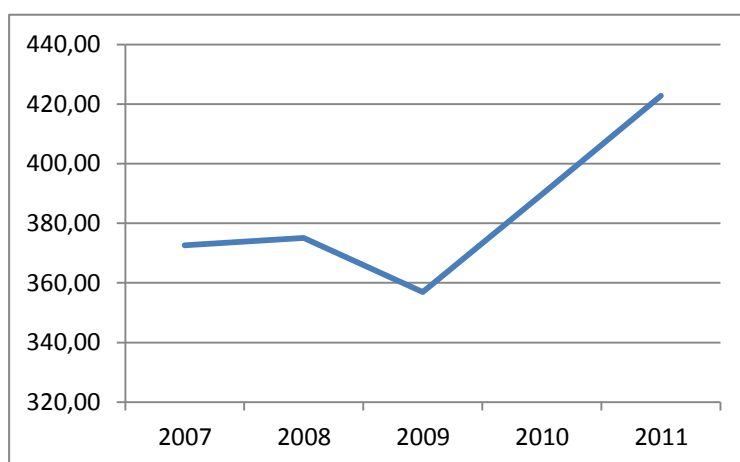
cenách USD byl zaznamenán v hodnotě 4,8 % oproti předešlému roku. Dopady globální ekonomické krize na turecké hospodářství jsou dále popsány v následující podpodkapitole.

3.2.2 Dopad světové ekonomické krize na tureckou ekonomiku

Efektivní řízení tureckého hospodářství se pozitivně projevilo v období světové ekonomické a finanční krize, která se turecké ekonomiky spíše jen dotkla v letech 2008 a 2009 (Zastupitelský úřad Ankara, 2012). Mezi hlavní důvody poměrně lehkého překonání problémů doléhajících ze světové ekonomiky patřilo zpřísnění finančního dozoru a provedení rozsáhlých reforem v bankovním systému. V oblasti hypotéčních úvěrů, které byly jednou z hlavních příčin krize ve světě, také nebyly zaznamenány vážnější problémy, neboť jejich objem je v Turecku na nízké úrovni.

Rychlé překonání dopadu světové ekonomické krize na HDP Turecka je zobrazeno v grafu 3.2. V roce 2008 ještě hrubý domácí produkt mírně rostl, o rok později již byl zaznamenán propad o více než 33 mld. USD a klesl na hodnotu 357 mld. USD (WB, 2013). Od roku 2010 začal HDP růst a v roce 2011 dosáhl 422,8 mld. USD. Vzhledem k rostoucímu trendu veličiny můžeme pozitivní vývoj sledované veličiny očekávat i v dalších letech.

Graf 3.2: HDP Turecka v letech 2007 až 2011 ve stálých cenách roku 2000 (v mld. USD)

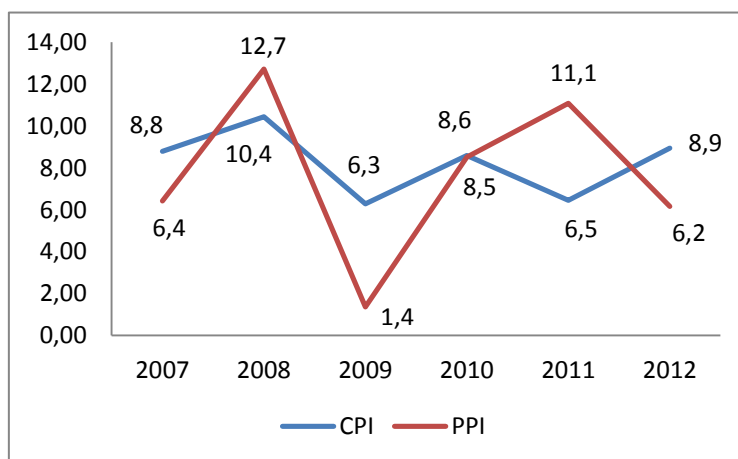


Zdroj: WORLD BANK, 2013. Vlastní zpracování.

Podle statistiky OECD má největší podíl na tvorbě hrubého domácího produktu sektor služeb - 63 %, průmysl se podílí 28 % a 9 % představuje zemědělství, lesnictví a rybářství (OECD, 2011). Turecko se tak svou strukturou HDP řadí k vyspělým zemím, kde jsou dominantním odvětvím služby, poté průmysl a nejmenší podíl má zemědělství (Cihelková, 2009).

Zpomalení ekonomického růstu napomohly i změny ve vývoji cen v Turecku. V roce 2008 dosáhla průměrná roční míra inflace, vyjádřená indexem spotřebitelských cen (dále CPI), hodnoty 10,4 % a z pohledu indexu cen výrobců (dále PPI) to bylo až 12,7 % (Turkstat, 2013). V roce 2009 došlo k prudkému poklesu, kdy míra inflace klesla na hodnotu 6,3 % ve vyjádření CPI a kolísala až do roku 2012. Z pohledu PPI dosáhla míra inflace v roce 2009 jen 1,4 % a poté začala rychle růst. Zmírnění domácích poptávkových tlaků na počátku roku 2012 vedlo ke snížení inflace, která dosáhla v lednu 2013 úrovně CPI 7,3 %. PPI měla po celý rok 2012 tendenci klesat a v lednu 2013 dosáhla nízké hodnoty 1,9 %.

Graf 3.3: Vývoj míry inflace vyjádřené v CPI a PPI v letech 2007 až 2012 (v %)

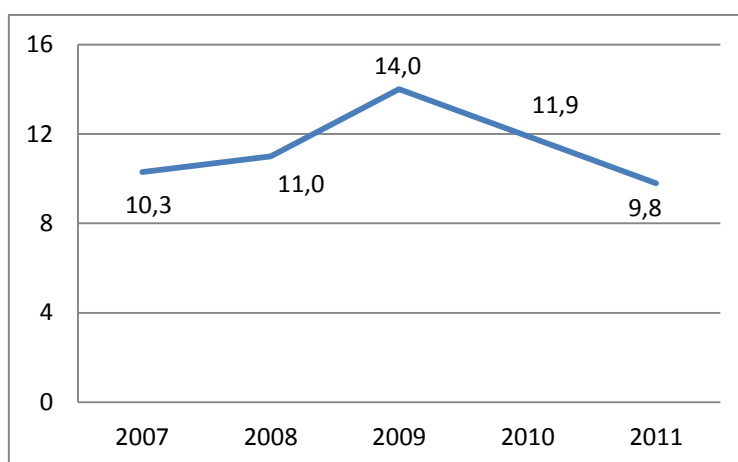


Zdroj: TURKISH STATISTICAL INSTITUTE, 2013.

V grafu 3.4 můžeme vidět vývoj míry nezaměstnanosti v Turecku v letech 2007 až 2011. Průměrně se míra nezaměstnanosti pohybovala ve sledovaném období okolo hodnoty 11,4 %. Výrazné zhoršení situace nastalo v roce 2009, kdy počet nezaměstnaných vzrostl oproti předešlému roku o 3 procentní body. Od té doby statistika zaznamenává pokles, a to navzdory zpomalení ekonomické aktivity. V roce 2011 míra nezaměstnanosti dosáhla hodnoty 9,8 %. Nejvíce osob bez práce je v regionu Istanbul (11,8 %), což je zřejmě způsobeno stěhováním venkovského obyvatelstva do města, a potom v Jihovýchodní Anatolii

(11,7 %) a Středovýchodní Anatolii (11,2 %), (Turkstat, 2013; Zastupitelský úřad Ankara, 2012). Nejlepší výsledky naopak vykazuje region Západního pobřeží Černého moře (6 %). Míra nezaměstnanosti mladistvých ve věku 15 až 24 dosahuje 15,7 %. Velkým problémem je nedostatek kvalifikované pracovní síly.

Graf 3.4: Míra nezaměstnanosti osob starších 15 let v období 2007 až 2011 (v %)



Zdroj: TURKISH STATISTICAL INSTITUTE, 2013. Vlastní zpracování.

Vývoj turecké platební bilance byl po celou dobu sledování v letech 2007-2012 kladný, kromě situace v roce 2008, kdy byl zaznamenán schodek bilance zboží ve výši 2,758 mld. USD (viz tabulka 3.1), (CBRT, 2013). Import zboží tehdy dosáhl hodnoty 193,8 mld. USD a export jen 140,8 mld. USD. V roce 2009 byl již dovoz zboží o 59,3 mld. USD menší, což mělo velký vliv na celkovou bilanci a její kladný výsledek. V následujících letech se platební bilance vyvíjela pozitivně.

Hlavními nástroji financování deficitu jsou půjčky, portfoliové investice, přímé zahraniční investice a položka Chyby a opomenutí¹⁴ (Zastupitelský úřad Ankara, 2012). Problémy s deficitem běžného účtu odrážejí strukturální problémy turecké ekonomiky, zejména malou schopnost tureckých firem konkurovat na mezinárodních trzích.

¹⁴ Položka Chyby a opomenutí je odpůčtovou položkou platební bilance, která znamená saldo neidentifikovaných toků v běžném, kapitálovém a finančním účtu (ČNB, 2012). Spekuluje se, že tuto položku financují toky petrodolarů a jiných finančních převodů některých politicky nepokojných arabských států (Zastupitelský úřad Ankara, 2012).

Tabulka 3.1: Platební bilance Turecka v letech 2007 – 2012 (v mil. USD)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
A. BĚŽNÝ ÚČET	-37 781	-40 438	-12 168	-45 447	-75 092	-47 476
1. Bilance zboží	-46 852	-53 021	-24 850	-56 413	-89 139	-65 712
2. Bilance služeb	13 954	18 817	18 581	16 658	20 130	23 545
3. Bilance příjmů	-7 108	-8 366	-8 308	-7 215	-7 841	-6 676
4. Bilance transferů	2 225	2 132	2 409	1 523	1 758	1 367
B. KAPITÁLOVÝ ÚČET	-8	-61	-43	-51	-25	-44
C. FINANČNÍ ÚČET	49 287	34 730	10 123	59 061	66 698	68 418
D. SALDO CHYB A OPOMENUTÍ	517	3 011	2 879	1 405	9 433	1 923
CELKOVÁ BILANCE	12 015	-2 758	791	14 968	1 014	22 821
E. REZERVNÍ AKTIVA	-12 015	2 758	-791	-14 968	-1 014	-22 821

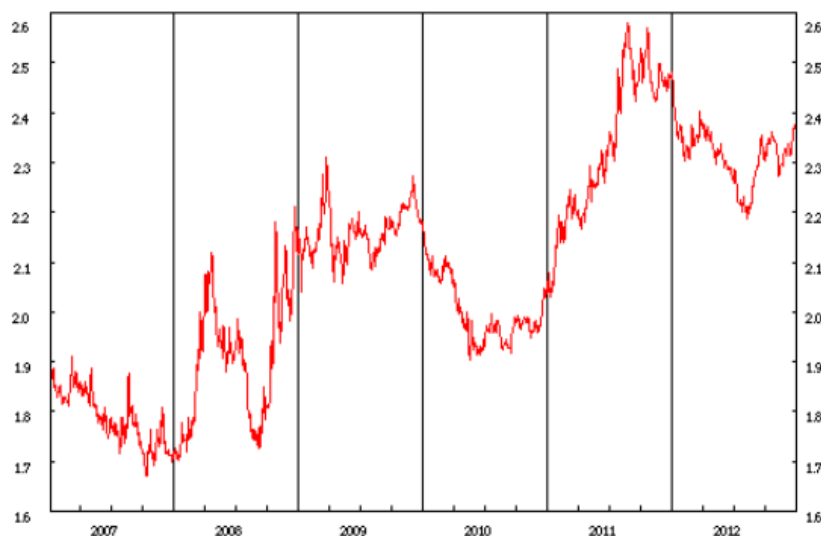
Zdroj: CENTRAL BANK OF THE REPUBLIC OF TURKEY, 2013. Vlastní zpracování.

Turecká centrální banka uplatňuje plovoucí měnový kurz, který byl zaveden v reakci na tureckou ekonomickou krizi v roce 2001 (Ministerstvo hospodářství, 2012). Díky nezávislé měnové politice mohla centrální banka povzbudit poptávku a tím napomoci snížení dopadů hospodářských šoků na HDP a zaměstnanost (ČNB, 2013).

V následujícím grafu je zobrazen vývoj kurzu turecké liry vůči euru v letech 2007 až 2012. V tomto období docházelo ke zhodnocování i znehodnocování turecké liry, ovšem můžeme zde sledovat rostoucí trend (CBRT, 2013). Převažoval tedy efekt apreciace, což byl jeden z důvodů pomalejšího růstu exportu. Nejvýhodnější kurz pro zahraniční obchod Turecka s eurozónou byl v roce 2007 a třetím kvartálu roku 2008. Důkazem je například export do Německa v roce 2008, kdy bylo dosaženo jednoho z největších objemů vývozu, 8,8 mld. EUR (Turkstat, 2013)¹⁵.

¹⁵ Německo je dlouhodobě největším obchodním partnerem Turecka (Turkstat, 2013).

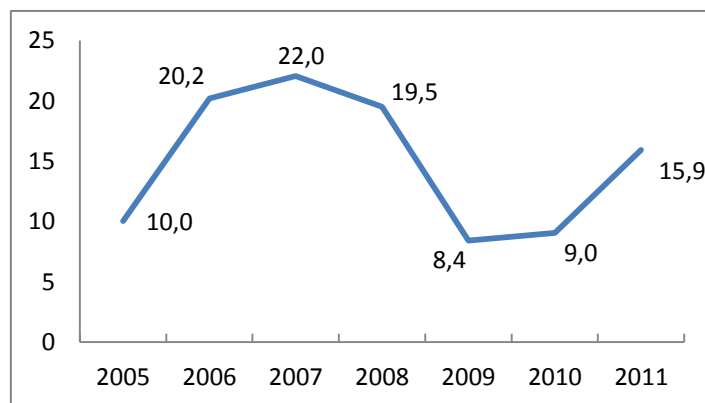
Graf 3.5: Vývoj měnového kurzu turecké liry vůči euru v období 2007 až 2012



Zdroj: CENTRAL BANK OF THE REPUBLIC TURKEY, 2013.

Dlouhodobě zranitelné je Turecko ze strany možného omezení přílivu kapitálových toků, a to z důvodu velké potřeby vnějšího financování (IMF, 2012). Jak můžeme vidět z grafu 3.6, současné příznivé podmínky ekonomiky však dále lákají zahraniční investory. Nejvíce bylo v posledních letech do Turecka ze zahraničí investováno v roce 2007, kdy investice přesáhly 22 mld. USD. V roce 2009 sice byl zaznamenán velký pokles (8,4 mld. USD), od té doby ale začal příliv přímých zahraničních investic opět růst. Odhaduje se, že v roce 2012 bylo dosaženo hodnoty 16 mld. USD (Zastupitelský úřad Ankara, 2012). Největší příjem byl zaznamenán v oblasti výroby a mezi nejštědřejší evropské investory patří Velká Británie, Rakousko a Nizozemsko. Důvodem jejich orientace na tureckou ekonomiku může být nestabilní situace v EU nebo nové vládní stimuly.

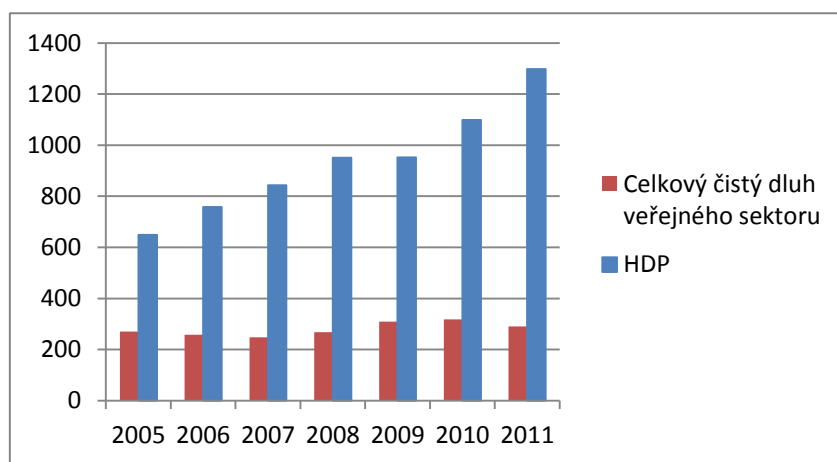
Graf 3.6: Přímé zahraniční investice do Turecka (v mld. USD)



Zdroj: INVEST IN TURKEY, 2013. Vlastní zpracování.

Zadluženost veřejného sektoru Turecka není v poměru k HDP moc vysoká, což je jedna z jeho silných stránek ekonomiky. V roce 2011 dosáhl celkový čistý dluh veřejného sektoru 290,1 mld. TRY, což je 22,3 % tureckého HDP dosaženém ve stejném roce (Undersecretariat of Treasury, 2013). Ve sledovaném období 2005 až 2011 dosahoval čistý dluh v průměru 31 %. Z grafu 3.7 lze vypožorovat, že se celkový čistý veřejný dluh příliš neměnil, přestože ve světové ekonomice probíhala krize.

Graf 3.7: Porovnání HDP a celkového čistého dluhu veřejného sektoru Turecka v letech 2005 až 2011 (v mld. TRY)



Zdroj: UNDERSECRETARIAT OF TREASURY, 2013. Vlastní zpracování.

Krátkodobým cílem Turecka je dále pracovat na snižování makroekonomické nerovnováhy a vytvářet opatření proti nepříznivým vnějším ekonomickým vlivům. Tato strategie, spolu s novou podobou politického rámce, se zemi v nedávné minulosti vyplatila jako reakce na globální finanční krizi a pomohla Turecku rychle se zotavit. Ve střednědobém horizontu je vláda zaměřena na zvýšenou koordinaci makroekonomických politik, vyšší úspory a podporu zvýšení konkurenceschopnosti. Cílem je zvýšit ekonomický potenciál a překonat dopady světové ekonomické a finanční krize s co nejmenšími ztrátami.

Očekává se, že i v roce 2013 bude ekonomika dále růst a bude se vyznačovat větší vyvážeností. Turecká vláda si hodně slibuje od dodržování fiskální disciplíny, snižování schodku běžného účtu platební bilance a přílivu zahraničních investic (Zastupitelský úřad Ankara, 2012).

3.2.3 Konkurenceschopnost turecké ekonomiky

Podle Globální zprávy konkurenceschopnosti Světového ekonomického fóra (WEF) se Turecko umístilo v roce 2012 jako 43. nejkonkurenceschopnější země světa¹⁶, čímž si polepšilo od předcházejícího roku o 16 míst (WEF, 2012). Celkově dosáhlo Turecko skóre 4,5 (přičemž 7 je nejlepší výsledek). Na základě hodnocení úrovně rozvoje, byla země spolu s dalšími 20 státy zařazena do tranzitní skupiny 2–3. Ekonomiky této skupiny jsou zčásti výkonnostní a zčásti inovační. Cílem každého státu je samozřejmě stát se inovační ekonomikou, jelikož pak dokáže nejlépe konkurovat na mezinárodním trhu. Do tranzitní skupiny 2–3 patří státy s HDP na obyvatele pohybujícím se mezi 9 000–17 000 USD a vykazující určité výsledky v jednotlivých subindexech.

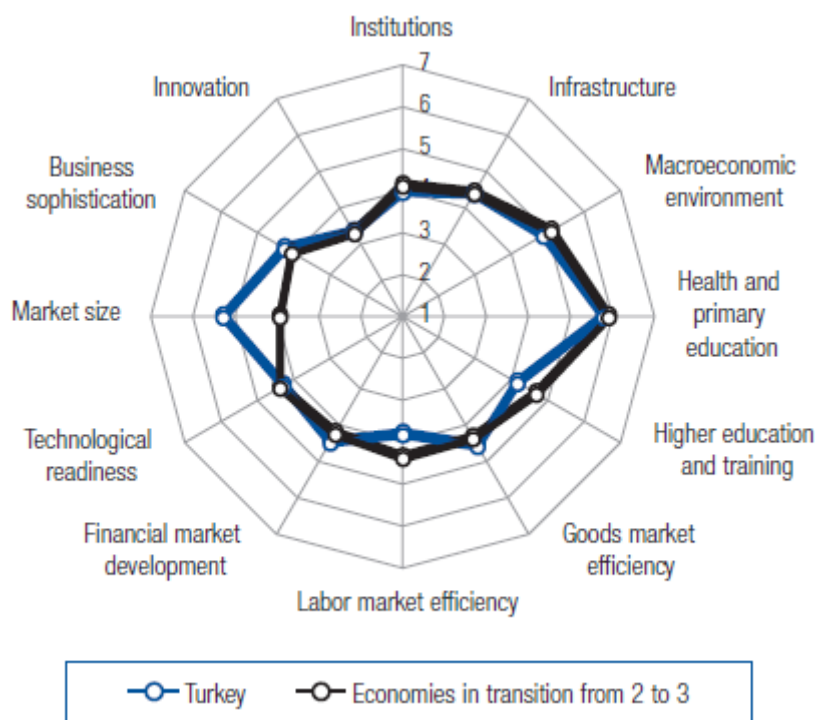
Pozitivní vývoj podpořilo zejména zlepšení makroekonomické stability, větší důvěryhodnost finančního sektoru a snadnější přístup podniků k financím. Konkurenceschopnosti země by mělo dále napomoci lepší uspořádání institucionálního rámce, zavedení kontroly státní podpory ve státních podnicích a privatizace a zvýšení počtu konkurenčních subjektů na místních trzích (WEF, 2012; WTO, 2012). Rozvinutá turecká infrastruktura, především silnice a letecká doprava, jsou rovněž výhodou, modernizace je vyžadována spíše jen u přístavů a elektrických rozvodů.

Mezi hlavní problémy, které Turecku brání ve zvyšování své konkurenceschopnosti, patří oblast vzdělání. Jak je vidět z obrázku 3.1, je nutné, aby se vláda zaměřila na zvyšování vzdělanosti svých obyvatel, zejména na vzdělávání vysokoškolské a odbornou přípravu. Poněkud zarážející je fakt, že přibližně 58 % Turků má pouze základní vzdělání (Zastupitelský úřad Ankara, 2012). Výsledky hodnocení rovněž poukazují na málo účinné nástroje vlády na trhu práce a omezenou schopnost vytvářet a aplikovat inovace.

Na druhou stranu turecký trh a rozvinutost jeho finančního trhu je větší než průměr skupiny, do které ekonomika spadá. Ve většině oblastí jsou pak výsledky téměř stejné jako jsou průměrné výsledky skupiny.

¹⁶ Hodnoceno bylo celkem 144 států světa (WEF, 2012). Nejlepšího výsledku dosahuje Švýcarsko, nejméně konkurenceschopné je Burundi.

Obrázek 3.1: Grafické hodnocení Globálního indexu konkurenceschopnosti (pro rok 2011)



Poznámka: Modrou čarou je znázorněno Turecko, černě jsou vyznačeny průměrné výsledky ekonomik přechodné tranzitní skupiny mezi 2. a 3. skupinou, do které Turecko patří.

Zdroj: WORLD ECONOMIC FORUM, 2012.

Váženým nedostatkem je, že Turecko nevlastní hodnotné globální značky, které by táhly export a byly úspěšné na zahraničních trzích (Zastupitelský úřad Ankara, 2012). Odhaduje se, že cena 100 nejhodnotnějších tureckých značek je 33 mld. USD. V porovnání s nejúspěšnější značkou Coca-Cola, jejíž hodnota v roce 2012 přesáhla 77 mld. USD, je to ale pořád nedostatečný výsledek (Interbrand, 2012). Přehled nejhodnotnějších tureckých značek je uveden v tabulce 3.2. Je zde vidět, že nejhodnotnější turecké globální značky náleží nejčastěji do sektorů bankovníctví a telekomunikace. Nejdražší tureckou globální značku s hodnotou 2,019 mld. USD vlastní telekomunikační společnost Türk Telekom. V rámci světového hodnocení příslušného sektoru se v roce 2012 značka umístila jako 72.

Tabulka 3.2: Nejhodnotnější turecké globální značky

Umístění	Značka	Hodnota značky (mld. USD)	Sektor	Umístění v rámci sektoru ve světě (rok)
1.	Türk Telekom	2,019	Telekomunikace	72. (2012)
2.	Turkish Airlines	1,681	Letecká společnost	16. (2011)
3.	Akbank	1,582	Bankovníctví	86. (2013)
4.	Isbank	1,569	Bankovníctví	89. (2013)
5.	TURKCELL	1,539	Telekomunikace	79. (2012)
6.	Efes Bira	1,509	Nápoje	34. (2012)
7.	Garanti	1,434	Bankovníctví	110. (2013)
8.	Arcelik	1,286	Elektronické vybavení	12. (2012)
9.	Yapi Kredi	1,138	Bankovníctví	135. (2013)
10.	Petrol Ofisi	1,062	Maloobchodnictví	86. (2012)

Zdroj: BRANDIRECTORY, 2013. Vlastní zpracování.

Možné vysvětlení nedostatku konkurenceschopných značek mohou podat výsledky průzkumu, který byl proveden WEF mezi tureckými podnikateli. Až 14,1 % respondentů označilo za nejproblematictější faktor přístup k financím. Zejména pro malé a střední podniky, které tvoří asi 80 % všech podniků v Turecku, je tento fakt velmi aktuální (WB, 2013). Určité zlepšení nastalo v letech 2007 až 2010, kdy získalo 650 tureckých malých a středních podniků trvalý přístup k financování prostřednictvím projektu Světové banky. Celkem bylo použito 700 mil. USD a prostředky směřovaly především k vytvoření nových pracovních míst.

Za druhou nejvýznamnější překážku jsou považovány daňové sazby (WEF, 2012). Citlivou otázkou jsou zejména spotřební daně. Zvyšování jejich sazeb jsou reakcí vlády na nepříznivý vývoj běžného účtu platební bilance a zahraničního obchodu (Zastupitelský úřad Ankara, 2012). V roce 2011 došlo v Turecku ke zvýšení speciální spotřební daně například u automobilů o objemu motoru 1 600 cc až 2 000 cc z 60 % na 80 %¹⁷, čímž docházelo k navýšení ceny nového automobilu o asi 12,5 p. b. Dále jsou vysoce daněny alkoholické a tabákové výrobky a to sazbami pohybujícími se mezi 25 % a 275,6 %. Na druhou stranu se vláda snaží podpořit průmyslovou činnost ve speciálních zónách (jedná se o tzv. prioritní rozvojové zóny, technologické rozvojové zóny průmyslové parky a zóny volného obchodu). Různé daňové výjimky a zvýhodnění byly aplikovány v oblasti výzkumu a vývoje,

¹⁷ Automobily a ostatní dopravní prostředky jsou v Turecku daněny 1 % až 130 % (Zastupitelský úřad Ankara, 2012).

vzdělávání, kulturních investic a kulturních podniků. Turecká vláda také zveřejnila v roce 2012 velké investiční pobídky, od kterých se očekává příliv nových zahraničních investic do země a vyrovnaní ekonomických nerovností mezi jednotlivými regiony.

Jak již bylo dříve zmíněno, velkým omezením turecké ekonomiky je nedostatečná vzdělanost její pracovní síly, asi polovina obyvatel má pouze základní vzdělání (WEF, 2012). Dále pak konkurenceschopnost brzdí neefektivní vládní byrokracie a devizové předpisy.

Dle uvedených informací je možno usoudit, že Turecko sice ještě má co zlepšovat, pokud ale bude vláda reagovat efektivními nástroji k posílení konkurenceschopnosti své země na světovém trhu, je zde velká šance, že Turecko zvýší svůj podíl na světovém obchodě.

3.3 Zahraničně-obchodní politika Turecka

Turecká zahraničně-obchodní politika se výrazně změnila v 80. letech 20. století, kdy vláda začala více podporovat export a klást důraz na mezinárodní obchodní integraci a liberalizaci (Zastupitelský úřad Ankara, 2012).

Prvním velkým zásahem bylo v roce 1984 uzákonění zahraničně-obchodních kapitálových společností (FTCC), (KMI, 2013). Jednalo se o velké soukromé kapitálové společnosti zaměřené na zahraniční obchod. Hlavním cílem bylo podpořit organizaci a spolupráci velkých vývozních firem. Díky novému modelu obchodních společností se největší turečtí vývozci vypracovali na profesionální úroveň, vedli exportní boom, který v Turecku nastal v 80. letech 20. století a jejich společnosti posloužily jako instituce vzdělávání a odborné přípravy pro další firmy. Hlavní znaky FTCC jsou: splacený kapitál v hodnotě 2 miliony TRY (v přepočtu na eura je to asi 1 milion) a objem exportu dosažený za předešlý rok musí přesáhnout 100 milionů USD. Společnosti jsou zaměřeny jak na vývoz, tak na dovoz, a prostřednictvím svých dceřiných společností či reprezentací se uplatňují na zahraničních trzích. V současné době je v Turecku 47 zahraničně-obchodních kapitálových společností (Tariff-Tr, 2013).

Dalším významným krokem k posílení zahraničního obchodu v Turecku bylo založení státní, exportní, kreditní a garanční banky Türk Eximbank v roce 1987 (Türk Eximbank, 2013). Cílem banky je podpořit turecký vývoz zboží a služeb na tradiční i nové trhy, a tím zvýšit podíl tureckých vývozců v mezinárodním obchodě. Dalším posláním banky je

poskytování specializovaných finančních služeb, které nabízí prostřednictvím svých úvěrových, pojišťovacích a záručních programů.

Výrazný rozvoj tureckého zahraničního obchodu v 90. letech 20. století podpořil vstup země do Světové obchodní organizace v roce 1995 a vznik celní unie s EU o rok později i vytvoření modelu malých a středních podniků schopných expandovat na zahraniční trhy (Zastupitelský úřad Ankara, 2012; KMI, 2013). Sdružením firem vznikly tzv. sektorové podniky zahraničního obchodu (SFTC) a v současné době jich v Turecku existuje sedm (Tariff-tr, 2013).

3.3.1 Institucionální vymezení obchodní politiky Turecka

Zahraničně-obchodní politika Turecka je řízena Ministerstvem hospodářství (Zastupitelský úřad Ankara, 2012). Orgán převzal některé pravomoci Ministerstva zahraničního obchodu, které bylo v roce 2011 zrušeno. Ministerstvo hospodářství tudíž řeší obchodní a ekonomické vztahy na bilaterální, regionální a multilaterální úrovni, svými nástroji podporuje export (včetně diplomatických vztahů) a komunikuje s mezinárodními organizacemi, jako je např. WTO, OECD a jiné.

Spravováním oblasti cel je pověřeno Ministerstvo cel a obchodu. Orgán navazuje na činnost bývalého Podsekretariátu premiéra pro cla. Ministerstvo vykonává celní správu, správu celních tarifů a další činnosti s celní politikou spojené.

Turecko vytvořilo také dvě státní agentury spadající pod Ministerstvo hospodářství. První je agentura IGEME (Export Promotion Center of Turkey), zaměřenou především na podporu vývozu. Agentura například zveřejňuje nabídky a poptávky tureckých firem, čímž jim pomáhá najít nové obchodní partnery v tuzemsku i zahraničí, zveřejňuje informace o mezinárodních veletrzích nebo informace o vývozu komodit (TCP, 2013). Druhou agenturou je ISPAT (Investment Support and Promotion Agency), známou pod obecným názvem "Invest in Turkey" (Zastupitelský úřad Ankara, 2012). Agentura se snaží povzbudit především zahraniční společnosti k investování právě do Turecka. Nabízí různé informace o zemi z hlediska obchodu a produktivity a vytváří tak souhrnný přehled o stavu a vybavenosti Turecka (ISPAT, 2013).

Významné postavení má také Podsekretariát úřadu premiéra pro finance, jež spravuje významné turecké orgány, instituce a agentury (např. Centrální banku, Tureckou rozvojovou banku, Tureckou exportní banku atd.), (Zastupitelský úřad Ankara, 2012).

V Turecku je také zřízen Sněm tureckých exportérů, který zastřešuje všechny turecké svazy vývozců. Společnosti jsou sdružovány dle regionů nebo oborů. Právě Sněm tureckých exportérů spolu s ministerstvem hospodářství vydali v roce 2009 exportní strategii Turecka s platností do roku 2023 (Ministry of Economy, 2013). Hlavním cílem definovaným ve strategii je dosáhnout ke stému výročí Turecké republiky v roce 2023 velikosti exportu v hodnotě 500 mld. dolarů a přitom průměrně zvyšovat vývoz o 12 % ročně. Dalšími cíli, které si Turecko do roku 2023 vytyčilo, je, stát se 10. největší ekonomikou na světě, podílet se 1,5 % na světovém obchodě a dosáhnout 80 % poměru mezi exportem a importem¹⁸. Strategie zavádí výrobní plán na exportní výkonnost. Základem je přejít od výroby v nízkonákladových odvětvích k výrobě v sektorech s vysokou přidanou hodnotou a více investovat do high-tech odvětví.

V souvislosti s exportní strategií provádí Turecko zásadní změny:

- Podporuje projekty výzkumu, vývoje a rozvoje mezinárodní konkurenceschopnosti s cílem zvýšit odvětvový vývoz.
- Snaží se zvýšit počet národních účastníků v mezinárodních záležitostech, obecných a odvětvových obchodních delegacích a vysílá mise na cílové trhy.
- V rámci odvětví i na státní úrovni provádí diverzifikaci skladby vývozu.
- Zaměřuje se na obchodní aktivity na cílových trzích.
- Posiluje vývozní kapacity malých a středních podniků.
- Pracuje na zvýšení počtu globálních tureckých značek ve světě.
- Buduje z Istanbulu mezinárodní přehlídkové, veletržní a obchodní centrum.
- Poskytuje zásadní vstupy pro podporu vývozu.
- Vytváří odvětvové skupiny za účelem získání konkurenceschopnosti na mezinárodních trzích.
- Snaží se zlepšit logistická zařízení Turecka.
- Rozvíjí nové nástroje financování vývozu.

¹⁸ Podíl importu na exportu byl v roce 2011 ve výši 56 %, pro rok 2012 se odhaduje 64,5 % (Turkstat, 2013).

Z uvedených cílů je patrné úsilí turecké vlády o moderní a flexibilní exportní strukturu, která je založena na vyspělé technologii, výzkumu a vývoji a je schopna reagovat na požadavky světového obchodu.

3.3.2 Obchodní politika Turecka a její nástroje

Obchodní politika Turecka se v posledních desetiletích vyznačuje svými liberalistickými sklony, přičemž jsou zde využívány autonomní i smluvní nástroje obchodní politiky. Dosvědčuje tomu uzavření celní unie s Evropskou unií, členství ve Světové obchodní organizaci nebo různé formy podpory exportu tureckou vládou.

Základním znakem turecké obchodní politiky je její závislost na dohodnutých pravidlech s Evropskou unií v rámci celní unie a snahou sladit tuto politiku se společnou obchodní politikou EU (Ministerstvo hospodářství, 2013). Znamená to, že od chvíle uzavření celní unie Turecka s EU sdílí Turecko celní politiku s Evropskou unií (viz kapitola 4). Země však není povinna přijmout přesný obsah dohod o volném obchodu, který uzavřela EU se třetími zeměmi. Týká se to především citlivých oblastí, jako je průmysl a dalších priorit turecké obchodní politiky. K autonomním nástrojům turecké vlády v oblasti obchodní politiky patří Společný vnější celní sazebník (CET) na průmyslové zboží a nezemědělské výrobky (WTO, 2012). Téměř neomezený obchod s nejvýznamnějšími obchodními partnery je v Turecku ošetřen dohodami o volném obchodě.

Jako podpora zahraničního obchodu jsou v Turecku také využívána antidumpingová opatření ve formě vyrovnávacích cel. Například v roce 2011 stát využil 118 opatření, což je o 25 více než v roce 2007. Cla se týkala především textilních a oděvních výrobků. Vázané celní sazby se v Turecku pohybují mezi nulou a 225 % na zemědělské produkty a v případě dovozu nezemědělských produktů to jsou sazby od nuly do 82 %¹⁹. Aplikované celní sazby jsou v Turecku ve většině případech vypočítávány ad valorem, čili výpočtem z celní hodnoty pomocí procentuelně stanovených sazeb v celním sazebníku (WTO, 2012; BusinessInfo.cz, 2013).

Dále Turecko využívá vnitřní daně ze zboží a služeb, především DPH a spotřební daně, které tvoří podstatnou část vládních příjmů. Například v roce 2010 se vnitřní daně podílely na státním rozpočtu 44 %, zatímco příjmy z cel přesáhly jen 1 %. Daň z přidané

¹⁹ Více informací o clech v Turecku viz Příloha č. 1.

hodnoty i zvláštní spotřební daně se vztahují jak na domácí tak na dovážené zboží, nicméně spotřební daň z alkoholických nápojů se značně liší v závislosti na druhu výrobku. Podobná situace je u DPH, kdy existuje obecná sazba ve výši 18 %, vedle ní snížené sazby 8 % a 1 % a pro některé typy operací je možné osvobození od daňové povinnosti.

V roce 2004 byl také v Turecku zaveden systém pro kontrolu dovozu. Pokud je zjištěno, že některý výrobek neodpovídá svou kvalitou tureckým standardům nebo by mohl ohrozit zdraví, bezpečnost občanů či životní prostředí, je tento dovoz omezen nebo zakázán.

Pro Turecko je stále velmi významný sektor zemědělství. Podle odborníků se podpora zemědělců ze strany státu v posledních letech zvyšuje, zejména kvůli vyšším cenám na domácím trhu než jsou ceny na trhu světovém (jedná se především ceny obilovin a cukru). V Turecku existuje 16 skupin zemědělských produktů, které mají nárok na vývozní subvence.

Turecko aktivně rozvíjí jeho mezinárodně obchodní vztahy, a to na základě uzavírání smluvních vztahů, jako jsou dohody o zónách volného obchodu²⁰, bilaterální investiční smlouvy, obchodní a kooperační dohody, multilaterální dohody (především v rámci WTO), a další iniciativy.

Za svou historii uzavřelo Turecko dohody o volném obchodě s 29 zeměmi, avšak 10 z nich bylo zrušeno kvůli přistoupení některých zemí k EU. Nyní je v platnosti 16 dohod o volném obchodě. Jedná se o dohodu s integračním celkem Evropské sdružení volného obchodu, dále s Albánií, Bosnou a Hercegovinou, Černou horou, Egyptem, Gruzii, Chile, Chorvatskem, Izraelem, Jordánskem, Makedonií, Marokem, Palestinou, Srbskem, Sýrií a Tuniskem. Ratifikace probíhá u dohod s Korejskou republikou, Libanonem a Mauritusem. Turecko o tomto typu spolupráce jedná s dalšími 21 zeměmi a 5 bloky (například s Ukrajinou, Kanadou, zeměmi ASEAN atd.). Od zón volného obchodu si Turecko slibuje prosperitu, vytvoření vhodných podmínek pro udržitelný růst zahraničního obchodu, úspory z rozsahu ve výrobě, zvýšení národního důchodu, sociální blahobyt a zvýšení konkurenceschopnosti. Pozitivní pohled podporuje i fakt, že v období 2000–2011 se zvýšil celkový turecký zahraniční obchod o 357 %, přičemž obchod v zónách volného obchodu vzrostl o 412 %. Také byly zaznamenány stabilnější politické vztahy se státy, s nimiž je dohoda uzavřena.

²⁰ Zóna volného obchodu je prvním stupněm ekonomické integrace (Lacina, 2011). Podstatou je postupné zrušení obchodních překážek a dalších kvantitativních omezení, jako jsou cla či kvóty. Zúčastněné země tak dosáhnout volného obchodování přes své hranice bez omezení. Signatářům je zachováno právo rozhodovat o své obchodní politice vůči třetím zemím.

Bilaterální investiční smlouvy uzavírá Turecko se zeměmi, se kterými má silné investiční vztahy nebo se kterými tyto vztahy plánuje prohlubovat. Cílem je zvýšit dvoustranné toky kapitálu a technologií a chránit a koordinovat investice a činnost domácích i zahraničních investorů. Dohody upravují například národní zacházení, termíny a podmínky vyvlastnění, ustanovení pro případnou mezinárodní arbitráž v případě sporu a další. Nyní jsou upravovány investiční vztahy s 82 zeměmi (například s Afghánistánem, Austrálií, Rakouskem a dalšími). Nejnovější dohodu Turecko podepsalo se Spojenými Arabskými Emiráty dne 24. 7. 2011.

V kategorii dvoustranných dohod Turecko uzavřelo 27 obchodních a kooperačních smluv (například s Indonésií), které mají dále rozvíjet společné obchodování.

Multilaterální dohody většinou vznikají na základě členství v některé mezinárodní organizaci. Dohled na dodržování smluvených závazků vykonává Generální ředitelství dohod Ministerstva hospodářství. Hlavní oblast zájmu je zde jednání se Světovou obchodní organizací, OECD, G-20²¹ nebo UNCTAD.

Kromě již zmíněných smluvních závazků je Turecko členem dalších 4 regionálních iniciativ. Jsou to Organizace islámské spolupráce, Organizace ekonomické spolupráce, Organizace černomořské hospodářské spolupráce a D-8.

Podpora zahraničního obchodu ze strany státu je silně soustředěna do 21 speciálních volných zón obchodu vytvořených na území Turecka (Formacompany, 2013). Na obrázku 3.2 jsou zóny označeny modrými body.

²¹ G-20 je fórum mezinárodní spolupráce zabývající se nejdůležitějšími globálními otázkami v oblasti ekonomiky a financí (G20, 2013). Sdružuje ministry financí a guvernéry centrálních bank z celkem 19 zemí světa a zástupce Evropské unie - předsedu Evropské rady a guvernéra Evropské centrální banky. Cílem G-20 je globální ekonomická stabilita, udržitelný růst, předcházení finančním krizím a modernizace mezinárodní finanční architektury.

Obrázek 3.2: Zóny volného obchodu na území Turecka



Zdroj: FORMACOMPANY, 2013.

Zóny volného obchodu byly v Turecku uzákoněny v roce 1985 a jsou definovány jako zvláštní území, kde (Mum, 2009):

- neplatí pravidla celní unie,
- nelze aplikovat, nebo jen částečně, platné předpisy oblasti zahraničního obchodu, ekonomiky a financí Turecka,
- jsou testovány nové předpisy,
- je prostředí maximálně přizpůsobeno zvyšování objemu obchodu a vývozu.

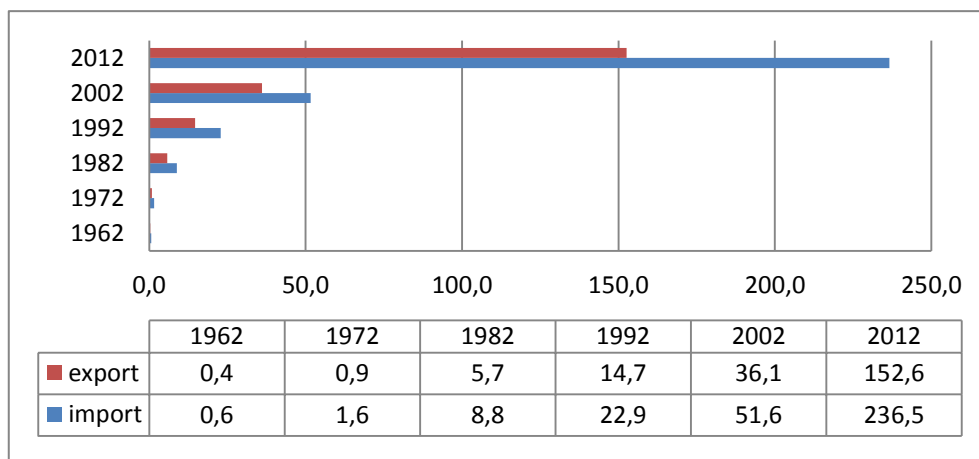
Volné zóny jsou zakládány v rámci strategicky významných měst, která splňují určitá kritéria: dobrý přístup k dopravní infrastruktuře a přístavům, komerční a průmyslové infrastruktuře, dostupnost výrobních faktorů, především surovin, kvalifikované pracovní síly, elektrifikace na vysoké úrovni, možnost fyzického rozšiřování oblasti, finanční a investiční podmínky na vysoké úrovni a podpora v expanzi na potenciální trhy.

Cílem speciálních oblastí je podpořit export orientovaný na investice a produkci, spolupráci se zahraničními podniky, snadný přístup k zásobám surovin a vhodnému vybavení, zvyšovat přenos technologií, urychlení procesu integrace se světovou ekonomikou, vytvoření vhodného prostředí pro výzkum a vývoj.

3.4 Objem a struktura zahraničního obchodu Turecka

Objem tureckého zahraničního obchodu začal prudce růst především od roku 2001, kdy z hodnoty 72,7 mld. USD vzrostl na 389 mld. USD v roce 2012 (Turkstat, 2013). Změny ve vývoji vývozu a dovozu sledované každých deset let od roku 1972 jsou zobrazeny v grafu 3.7. K největšímu skoku došlo mezi lety 2002 a 2012, kdy se export zvýšil o více než 116,5 mld. USD. Stimulace exportu v 80. a 90. letech je z grafu rovněž patrná. V roce 2012 dosáhla vývozní aktivita státu hodnoty větší než 152,5 mld. USD, což je historicky nejlepší sledovaný výkon (Turkstat, 2013). Pokud bychom ale srovnali vývoz s dovozem, zjistili bychom, že Turecko má tendenci do země více importovat, a to téměř po celou dobu sledování Tureckým statistickým institutem, od roku 1923.

Graf 3.7: Vývoj tureckého exportu a importu zboží a služeb v letech 1962 až 2012 (v mld. USD)*



* Údaj pro rok 2012 není konečný.

Zdroj: TURKISH STATISTICAL INSTITUTE, 2013. Vlastní zpracování.

Vývoj exportu a importu poukazuje na pasivní obchodní bilanci Turecka. Přestože se vláda a další instituce snaží o podporu vývozu a v průběhu let došlo k výraznému zvýšení exportní aktivity státu, míra otevřenosti měřená podílem vývozu na HDP dosahuje pouhých 17,41 % (Turkstat, 2013; WB, 2013). Podíl dovozu na HDP je vyšší - rovná se hodnotě 31,08 %. Největší míra otevřenosti z hlediska exportu byla zaznamenána v roce 2008, kdy její hodnota dosáhla 18,08 %. Po celou dobu sledování, tj. od roku 1962, je podíl exportu na hrubém domácím produktu převyšován importem a má na něm větší podíl.

Struktura tureckého zahraničního obchodu se začala měnit především po jeho vstupu do WTO v roce 1995 a po uzavření celní unie s EU v roce 1996, a to ve prospěch zboží

s vyšší přidanou hodnotou (Zastupitelský úřad Ankara, 2012). Nové možnosti v zahraničním obchodě stimulovaly obchodní společnosti ke zvýšení obchodu přes hranice státu, což se odrazilo především v sektoru průmyslu. Pokud bychom totiž porovnali podíl vývozu průmyslového zboží na celkovém exportu v roce 1980, který činil 35 %, s vývojem posledních let, zjistili bychom, že podíl průmyslového zboží vzrostl až na 94 % (Zastupitelský úřad Ankara, 2012).

3.4.1 Teritoriální struktura zahraničního obchodu Turecka

Teritoriální struktura zahraničního obchodu Turecka je tvořena jeho obchodními partnery. Jak již bylo dříve zmíněno, Turecko je velmi aktivní v rozvíjení smluvních obchodních vztahů ve světové ekonomice, což dokazuje jak množství jeho dohod o volném obchodu či uzavření celní unie s EU, tak aktivní účast v mezinárodních obchodních organizacích.

Nejdůležitějším obchodním partnerem je již dlouhodobě Evropská unie (Turkstat, 2013). Vývoj vzájemných obchodních vztahů byl značně ovlivněn založením celní unie, jež stimulovala obchod snížením nebo úplným zrušením celního zatížení na vybrané komodity (WTO, 2012). Objem vzájemného obchodu vzrostl od roku 1994, kdy dosáhl 18,5 mld. USD, až na hodnotu 146,7 mld. USD v roce 2012 (Turkstat, 2013). Největší podíl na tureckém obchodě s EU mají Německo, které je zde největším dovozcem a vývozcem, dále pak Velká Británie a Itálie. Analýze obchodních vztahů Turecka s EU se blíže věnuje čtvrtá kapitola.

Další státy, u kterých byl zaznamenán největší objem zahraničního obchodu před i po uzavření celní unie EU s Tureckem, byly Rusko, Spojené státy americké, a Saudská Arábie (Turkstat, 2013).

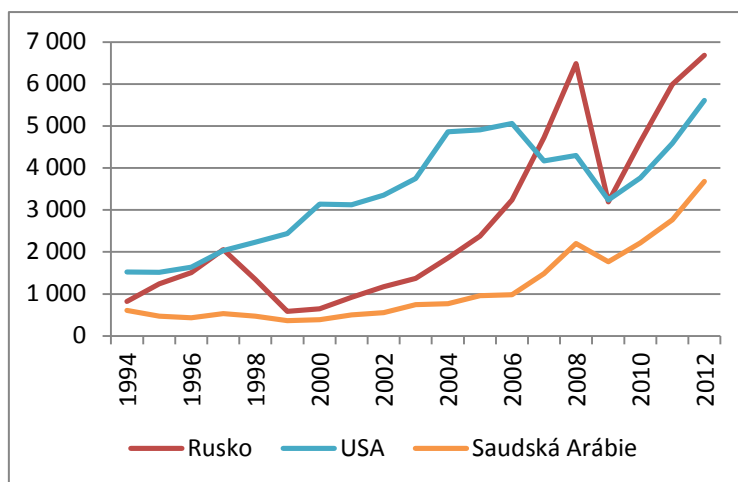
Ruská federace je pro Turecko velmi cenný a zároveň klíčový obchodní partner (Ministerstvo zahraničních věcí, 2013). Spolupráce je založena na vzájemném respektu a společných zájmech, ke kterým patří mír, stabilita a prosperita v regionu. Rusko je hlavním dodavatelem energie do Turecka a podílí se na jedné z největších zahraničních investic v Turecku – na projektu jaderné elektrárny Akkuyu přesahující v celkové hodnotě 20 mld. USD. Největší podíl na tureckém vývozu do Ruska má textil a tkaniny, zelenina a ovoce a silniční vozidla (Ministerstvo hospodářství, 2013).

Turecké vztahy se Spojenými státy americkými jsou založeny především na spolupráci v oblasti vojenské a bezpečnostní a na základě sdílených hodnot, jako jsou demokracie, svoboda a respekt k lidským právům nebo tržní ekonomika. Turecko se v exportu do USA specializuje především na železo a ocel, silniční vozidla a strojírenské výrobky nebo textil a tkaniny (Ministerstvo hospodářství, 2013). Z USA se nejvíce do Turecka dováží rudy kovů a kovový odpad, dopravní prostředky nebo textilní vlákna.

Saudská Arábie je pro Turecko největším obchodním partnerem Blízkého Východu a Perského zálivu. Hlavními komoditami, vyváženými do Saudské Arábie z Turecka jsou železo a ocel, textil, elektrické stroje, ovoce, zelenina a oděvy. Ze Saudské Arábie je zase nejvíce poptáváno uhlí, ropa a nerostné suroviny, plasty a chemikálie.

Jak je patrné z uvedených dat v grafu 3.8, integrace s Evropskou unií neměla na turecký vývoz do třetích zemí výrazný vliv, neboť roste téměř po celou dobu sledování, kromě situace v roce 2009, kdy v důsledku světové ekonomické krize Turecko omezilo svou vývozní aktivitu a kromě poklesu vývozu do Ruska v letech 1997-1999 (Turkstat, 2013).

Graf 3.8: Vývoj exportu Turecka do třetích zemí v letech 1994-2012 (v mil. USD)



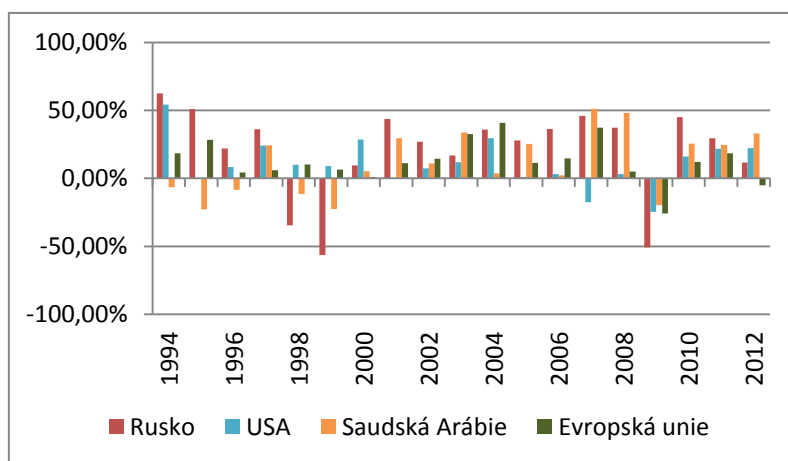
Zdroj: TURKISH STATISTICAL INSTITUTE, 2013. Vlastní zpracování.

Z pohledu tempa růstu vývozu je situace dynamičtější. V grafu 3.9 je zobrazen vývoj tempa růstu tureckého exportu do Ruska, USA a Saudské Arábie v porovnání s vývojem exportu do členských států Evropské unie, jak probíhal v letech 1994 až 2012. Vidíme, že vývoz do Ruska zaznamenal dva výrazné propady – jeden mezi lety 1998-1999, kdy vývoz klesl celkem o 91 procentních bodů, a druhý v roce 2009, kdy Turecko zmenšilo svou

exportní aktivitu do Ruska oproti předešlému roku o 3,3 mld. USD (tzn. o 51 p. b.). Oba případy se týkaly exportu motorových vozidel (Turkstat, 2013). Od roku 2010 export do Ruska prudce roste.

Turecký vývoz do USA nejrychleji rostl v roce 2000 a 2004 (více než 28 p. b.), naopak nejvíce klesl v letech 2007 (o 18 p. b.) a 2009 (o 25 p. b.). V roce 2009 byl záporný růst vývozu do USA zapříčiněn poklesem poptávky především po železu a oceli, ropě a textilní přízi a tkaninách, jež patří ke komoditám s největším podílem na tureckém exportu do USA (Turkstat, 2013). V následujícím roce již export opět rostl a to průměrným ročním tempem 20 p. b. Vývoz směřovaný do Saudské Arábie se vyznačoval kolísáním. K největšímu propadu došlo v letech 1998-1999 (celkem o 34 p. b.), kdy nejvíce klesl vývoz železa a oceli, textilní příze a tkanin a výrobků z pryže. Druhý propad nastal, stejně jako u předchozích zemí, v roce 2009, a to o 20 p. b. Turecký export do zemí EU roste po celou dobu sledování, kromě roku 2009 a 2012. Nejvyšší tempo růstu tureckého exportu bylo zaznamenáno v roce 2004, kdy oproti předešlému roku došlo ke zvýšení vývozu o 41 p. b.

Graf 3.9: Vývoj tempa růstu exportu Turecka do Ruska, USA, Saudské Arábie a Evropské unie* v letech 1994-2012 (v %)



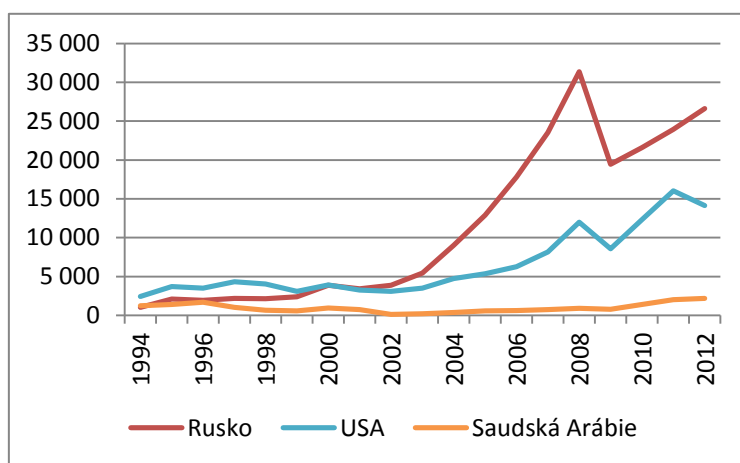
* Data za EU berou v úvahu změny v počtu členských států.

Zdroj: TURKISH STATISTICAL INSTITUTE, 2013. Vlastní zpracování.

Rozdíl mezi tureckým vývozem a jeho dovozem je v první řadě v objemu. Například zatímco vývoz do Ruska, největšího současného tureckého obchodního partnera mimo EU v roce 1994, dosáhl maximální hodnoty v roce 2012 - 6,7 mld. USD, Rusové dovezli do Turecka své zboží a služby v roce 2008 v hodnotě 31,4 mld. USD (viz graf 3.10). Dovoz

zde několikanásobně převyšuje vývoz. V případě největšího dovozce do Turecka v roce 1994, Spojených států amerických, je tomu podobně – nejvyšší dosažená hodnota importu je 2,6 krát větší než nejvyšší hodnota exportu.

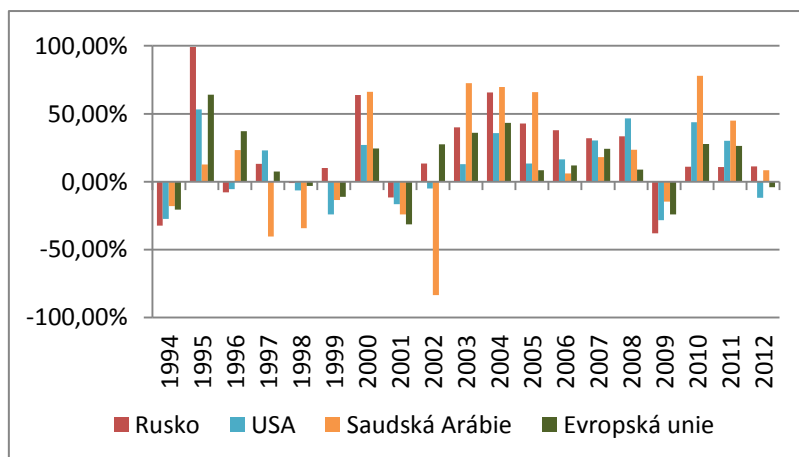
Graf 3.10: Vývoj importu do Turecka z Ruska, USA a Saudské Arábie v letech 1994-2012 (v mil. USD)



Zdroj: TURKISH STATISTICAL INSTITUTE, 2013. Vlastní zpracování.

Tempa růstu vybraných importérů mají velmi podobný trend vývoje (viz graf 3.11). V období 1994 až 2012 docházelo k největším výkyvům především u importu ze Saudské Arábie, kdy se tempo růstu mezi lety 2002 až 2010 pohybovalo v rozmezí od -83,4 % do +78 %. Ve vývoji tempa růstu importu z Ruska byly zaznamenány záporné hodnoty jen v letech 1994, 1996, 2001 a v roce 2009, kdy došlo k největšímu propadu až o 11,9 mld. USD. Dovoz z USA také v průběhu sledovaného období kolísal, průměrně však rostl o 11 p. b. ročně. Import z Evropské unie klesl nejvíce v roce 2001, a to o 31 p. b. oproti situaci v předcházejícím roce.

Graf 3.10: Vývoj tempa růstu největších importních partnerů Turecka v letech 1994-2012 (v %)*



* Data za EU berou v úvahu změny v počtu členských států.

Zdroj: TURKISH STATISTICAL INSTITUTE, 2013. Vlastní zpracování.

3.4.2 Komoditní struktura zahraničního obchodu Turecka

Komoditní strukturu tureckého zahraničního obchodu popisuje Turecký statistický institut několika mezinárodními klasifikacemi – Harmonizovaným systémem (HS), Kategorii hlavních hospodářských směrů (BEC), Mezinárodní standardní průmyslovou klasifikací všech ekonomických aktivit, 3. a 4. revize (ISIC Rev. 3, ISIC Rev. 4) a Standardní mezinárodní klasifikací zboží, 3. a 4. revize (SITC, Rev. 3, SITC, Rev. 4), (Turkstat, 2013). K dalšímu zkoumání bude využita klasifikace SITC, 3. revize.

Komoditní struktura zahraničního obchodu Turecka je dle klasifikace SITC rozdělena do 5 úrovní, přičemž každá úroveň i její části mají své kódy (OECD, 2013; UNSD, 2013). Počet čísel kódu odpovídá úrovni SITC.

Z tabulky 3.3, která zachycuje podíl jednotlivých sekcí SITC na celkovém vývozu Turecka, je vidět, že v roce 2012 byly nejvíce exportovány „Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu“, a to s podílem 27,1 % (41,3 mld. USD), (Turkstat, 2013). Druhou nejvyváženější sekcí s podílem 24,5 % byly „Stroje a dopravní prostředky“ a třetí „Průmyslové spotřební zboží“ s podílem 16 %. Dále se nejvíce vyvážely „Komodity a předměty obchodu, jinde nezatříděné“ a „Potraviny a živá zvířata“.

V oblasti importu byly v roce 2012 nejvíce dováženy „Stroje a dopravní prostředky“, a to ve výši 26 % (61,6 mld. USD). Druhou nejvíce dováženou skupinou komodit byla

„Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály“ ve výši 25,4 %. Velký podíl na importu měly také „Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu“ s podílem 15,2 % a „Chemikálie a příbuzné produkty, jinde neuvedené“ s podílem 12,5 %.

Tabulka 3.3: Komoditní struktura exportu a importu Turecka v sekcích SITC, Rev. 3 v roce 2012 (v %)

Třídy SITC	Název sekce	Export	Import
0	Potraviny a živá zvířata	8,3%	2,7%
1	Nápoje a tabák	0,7%	0,3%
2	Suroviny nepoživatelné, s výjimkou paliv	2,9%	7,9%
3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	5,1%	25,4%
4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	0,7%	0,8%
5	Chemikálie a příbuzné výrobky jinde neuvedené	5,8%	12,5%
6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	27,1%	15,2%
7	Stroje a dopravní prostředky	24,5%	26,0%
8	Průmyslové spotřební zboží	16,0%	5,6%
9	Komodity a předměty obchodu jinde nezatříděné	8,8%	3,5%

Zdroje: TURKISH STATISTICAL INSTITUTE, 2013; ČSÚ, 2013. Vlastní zpracování.

Pokud bychom sledovali největší položky komoditní struktury exportu Turecka, tzn. sekci 6, 7 a 8, zjistili bychom, že největší podíl na exportu v 6. sekci mělo „Železo a ocel“ (oddíl 67) s celkovou hodnotou 13,1 mld. USD. V 7. sekci dosáhla největší hodnoty „Silniční vozidla (vč. vznášedel)“ (oddíl 78), a to ve výši 14,7 mld. USD. V sekci 8 byly nejvíce vyváženy „Oděvní výrobky a doplňky“ (oddíl 84) s hodnotou 14,3 mld. USD. Sekce 6 má největší podíl na vývozní aktivitě státu díky vysokým hodnotám, kterých dosáhly i jeho ostatní položky.

Třetí úroveň SITC 3 jsou skupiny. Nejvíce Turecko vyváželo komodity náležející do skupiny 676 - „Tyče, pruty, úhelníky, profily a podobně, železné, ocelové“, a to v hodnotě 7,5 mld. USD. Největší vývoz komodit u oddílu 78 byl zaznamenán u skupiny „Automobily osobní a jiná vozidla pro dopravu osob“ (skupina 781), která dosáhla hodnoty 6,1 mld. USD. Dle výsledků dalšího oddílu byly v roce 2012 nejvíce exportovány „Oděvní součásti z materiálu textilního i pletené, a podobně“ (skupina 845) ve výši 5 mld. USD.

Při zaměření na skupiny komoditní struktury s nejvyššími hodnotami zjistíme, že v roce 2012 měly ve čtvrté úrovni největší podíl na exportu „Ploché válcované výrobky

z legované oceli, jinde neuvedené“ (podskupina 6760), a to ve výši 5,4 mld., dále pak „Motorová vozidla pro přepravu osob“ (podskupina 7812) v hodnotě 6,1 mld. USD a „Trička tvaru T, trička a ostatní nátělníky, pletené a podobně“ ve výši 3,1 mld. USD (podskupina 8454). Jmenované podskupiny jsou zároveň nejnižšími definovanými úrovněmi.

Komoditní struktura tureckého importu je identifikována stejným způsobem jako v případě exportu. Při zaměření na sekce s největším podílem na dovozu do Turecka bylo zjištěno, že se jednalo o sekce 3, 6 a 7. V sekci 7, která zahrnovala komodity s nejvyšším podílem na dovozu, byla dovážena „Silniční vozidla (vč. vznášedel“ (oddíl 78) ve výši 14,2 mld. USD. Dle výsledků sekce 6 zde byl nejvýznamnější oddíl 67 – „Železo a ocel“ s podílem 11,1 mld. USD. Nejvyššího importu v sekci 3 dosáhl hodnoty 39,5 mld. USD blíže nespecifikovaný oddíl 39 s názvem „Důvěrná data“. Další výzkum v sekci 3 bude proto zaměřen na oddíl s druhým nejvyšším importem, kterým je oddíl 33 - „Ropa, ropné výrobky a příbuzné materiály“ s celkovou hodnotou 16,2 mld. USD.

Na třetí úrovni komoditní struktury importu měla největší podíl stejná skupina, jako na straně exportu – „Automobily osobní a jiná vozidla pro dopravu osob“ (skupina 781), v hodnotě 7,3 mld. USD. Jednalo se tak o nejvýkonnější skupinu, přičemž dovoz dosáhl vyšší hodnoty. V oddílu 67 byla nejvýznamnější skupina „Ploché válcované výrobky ze železa, nelegované oceli, neplátované a podobně“ (skupina 673) s uvedenou hodnotou 3 mld. USD. V oddílu 33 byly nejvíce dováženy „Oleje ropné, z nerostů živičných (ne surové) i odpadní, přípravky jinde neuvedené“ (skupina 334) v hodnotě 15,6 mld. USD.

Na čtvrté, a zároveň nejnižší, úrovni byly v oblasti dovozu nejvíce obchodovány v hodnotě 7,2 mld. USD artikly podskupiny 7812 – „Motorová vozidla pro přepravu osob“, „Polotovary z legované oceli“ (podskupina 6730) v hodnotě 3 mld. USD a „Motorový benzín a ostatní lehké oleje“ (podskupina 3341) v celkové hodnotě 11,2 mld. USD.

Z uvedených údajů komoditní struktury lze pozorovat zaměření tureckého zahraničního obchodu převážně na strojnictví, kde převažuje vývoz a dovoz motorových vozidel, produkty železného a ocelářského průmyslu, dále pak na nerostné suroviny a jejich produkty a textilní zboží.

3.5 Shrnutí

Cílem třetí kapitoly bylo představit Turecko, dopady světové ekonomické krize na jeho ekonomiku a tureckou zahraničně-obchodní politiku. V první části jsou zahrnuty obecné informace o zemi a jejím uspořádání, obyvatelstvu, turecké historii a současných největších vnitřních problémech, jeho politických vztazích a spolupráci s Evropskou unií.

Druhá část byla věnována charakteristice turecké ekonomiky. Turecko získává stále silnější pozici v mezinárodní ekonomice a je v současné době hodnoceno jako jedna z nejrychleji rostoucích ekonomik světa. Pozitivní vývoj turecké ekonomiky, zejména v období světové hospodářské krize na počátku 21. století, byl z velké části způsoben vhodnými zásahy vlády při realizaci reforem v obdobích recese a reorganizaci státní správy.

Mezi silné stránky turecké ekonomiky patří především dodržování fiskální disciplíny, snaha snižovat schodek běžného účtu platební bilance a účast na celní unii s EU. Naopak slabými stránkami jsou nízká konkurenceschopnost tureckých firem na světovém trhu nebo pomalý postup v jednání o členství v Evropské unii.

Zahraničně-obchodní vztahy Turecko rozvíjí na velmi aktivní úrovni od 80. let 20. století, kdy se turecká vláda začala více orientovat na vývoz a kladla větší důraz na mezinárodní obchodní integraci a liberalizaci obchodu. Turecko rovněž založilo několik institucí, které výrazně napomohly rozvoji exportu a posílily jeho pozici v mezinárodním obchodě. Avšak i přes výrazné zásahy vlády Turecko stále vykazuje zápornou bilanci obchodu.

Vzhledem k tomu, že Turecko patří k členským státům WTO, je zavázáno neporušit sjednaná pravidla a soustřeďuje se na povolené stimuly vývozu. V hojné míře uzavírá bilaterální dohody a buduje zóny volného obchodu s nejrůznějšími obchodními partnery. Nejvýznamnější roli v turecké obchodní politice však hraje celní unie s EU a smluvené regulace v oblasti celnictví.

Struktura zahraničního obchodu Turecka je v práci popsána na základě teritoriální a komoditní aktivity. K největším obchodním partnerům Turecka patří dlouhodobě členské státy Evropské unie a dále pak Rusko, USA a Saudská Arábie. Komoditní struktura zahraničního obchodu Turecka je popsána dle Standardní mezinárodní klasifikace zboží SITC, Rev. 3. Největší podíl na vývozu v roce 2012 měly tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu, zejména výrobky ze železa a oceli, s podílem na exportu 27,1 %. Druhou

nejvyváženější skupinou komodit byly „Stroje a dopravní prostředky“ s podílem na celkovém vývozu 24,5 % a zaměřením na motorová vozidla pro přepravu osob. Třetí sledovanou skupinou s největším podílem na exportu z Turecka v roce 2012 byla skupina komodit „Průmyslového spotřebního zboží“ s celkovým podílem 16 % a zaměřením na výrobky textilního průmyslu. Nejvíce dováženými komoditami byly ve stejném sledovaném roce produkty strojnického průmyslu s podílem 26 %, kde se dovážela převážně motorová vozidla určená k přepravě osob, dále to byla „Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály“ s převahou dovozu ropných produktů, zejména motorového benzínu a lehkých olejů, ve výši 25,4 % a „Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu“, které dosáhly hodnoty 15,2 %, kde byly do Turecka nejvíce importovány polotovary z legované oceli. Komoditní struktura Turecka v roce 2012 poukazuje na její průmyslové zaměření.

4 Analýza obchodních vztahů Turecka s EU

Již téměř 50 let trvá spolupráce Turecké republiky s Evropskou unií (Hartler, Laird, 1999). Za tu dobu se v mnohém obě strany změnila a došlo k určitému prohloubení vztahu především v oblasti obchodu. První zmínky o směřování ke spolupráci s evropskými státy byly v tureckém tisku uveřejněny v roce 1913, kdy slavný turecký novinář stručně okomentoval snahy vlády slovy: „Neexistuje druhá civilizace; slovo civilizace znamená evropská civilizace, a to musí být přijato se všemi klady i zápory.“ (Müftüler-Bac, 1997). Nicméně v reformním období Turecka, i během obou světových válek, si země zachovávala neutrální postoj k mezinárodnímu dění a nepřikláněla se k žádné mocnosti. Až s přicházející hrozbou Sovětského svazu po druhé světové válce se Turecko postavilo na stranu nově vznikajících evropských organizací, jako byly OECD, Rada Evropy a NATO. Členství v těchto organizacích přispělo k navázání intenzivnější spolupráce v různých oblastech se Západní Evropou a USA a pozvedlo tureckou mezinárodní významnost.

V roce 1959 bylo v Turecku silně propagováno zapojení do Evropského hospodářského společenství (dále EHS). Hlavními motivy bylo smluvně završit tureckou orientaci na Západ, získání přístupu na evropské trhy a stimulovat hospodářský růst. Navíc se turecké politiky, již tradičně, silně dotýká politika Řecka, které ve stejné době jako Turci uvažovalo o připojení k EHS. Turecko proto podalo žádost o členství v Evropském hospodářském společenství jen 16 dní po podání řecké žádosti a 29. září 1959 začalo oficiální jednání mezi EHS a Tureckem. Jelikož ani Turci a ani Řekové nebyli dostatečně připraveni stát se plnoprávnými členy EHS, přidělila jim Komise status přidružení. Přesto uzavřená asociační dohoda slibovala plnoprávné členství, a to na základě článku 237 Římské smlouvy, která ustanovila, že „o členství ve Společenství může požádat každý evropský stát“ (Europa.eu, 2013). Oběma státům byl také присouzen preferenční status, který sliboval uzavření celní unie (Müftüler-Bac, 1997).

Nejvýznamnějším bodem historie turecko-evropské spolupráce bylo uzavření celní unie, která trvá dodnes. Díky fungování celní unie byl posílen obchodní vztah obou partnerů a umožněn liberalizovaný přístup na zúčastněné trhy. Potvrzují se tak účinky, předpokládané ekonomy 20. století, a stimuluje se přechod k efektivnímu nákupu komodit od dodavatelů s nejnižšími náklady na produkci.

4.1 Smluvní základ obchodních vztahů Turecka s Evropskou unií

Obchodní vztahy Turecka se státy Evropského hospodářského společenství byly smluvně ustanoveny dne 12. září 1963 na základě tzv. Ankarské dohody (Müftüler-Bac, 1997; Ankara Agreement, 1963). Tato asociační dohoda, přidružující Turecko k EHS, vešla v platnost 1. prosince 1964. Spolu s dohodou byl podepsán také první finanční protokol (EUR-Lex, 2013). Přidružení Turecka bylo u obou smluvních stran politicky a ekonomicky motivované – Evropa se obávala blokování svých návrhů Tureckem v NATO a zároveň tím chtěla napomoci vyrovnaní vztahů s partnery východního Středomoří (Müftüler-Bac, 1997). Turecku zase dohoda slibovala příliv zahraničního kapitálu financující rozvoj turecké ekonomiky, zajištění si pevných pravidel obchodu s jeho největším obchodním partnerem, kterým bylo EHS a v návaznosti na to získání vlivné pozice v oblasti celní politiky Společenství. Turecká vláda si také chtěla vyjednat lepší podmínky pro spolupráci s evropskými státy než Řecko nebo se mu alespoň vyrovnat.

Ankarská dohoda založila tři orgány, jejichž úkolem bylo dohlížet na formování vztahů mezi Tureckem a EHS. Byly to Společná parlamentní komise, Rada přidružení a Výbor pro přidružení. Navíc byly také stanoveny tři fáze integrace Turecka do EHS: přípravná, přechodná a závěrečná. První etapa měla trvat pět až devět let a zahrnovala zavedení celních kvót pro čtyři tehdy nejvyváženější zemědělské artikly – lískové ořechy, tabák, fíky a rozinky. V přípravné fázi bylo Turecku poskytnuto ve formě půjček celkem 175 milionů ECU²². Cílem Evropského hospodářského společenství bylo napomoci rozvoji turecké ekonomiky, přičemž jediným úkolem Turecka bylo spolupracovat podle stanovených pravidel a ekonomicky růst. Spolupráce se dále vyvíjela podepsáním dodatkového a druhého finančního protokolu k Asociační dohodě v listopadu roku 1970. Oba dokumenty připravují podmínky pro celní unii.

K první velké liberalizaci zahraničního obchodu mezi Tureckem a Evropskými společenstvími bylo dosaženo v roce 1980, kdy byla Radou pro přidružení snížena cla na nulu s platností pro téměř všechny zemědělské produkty do roku 1987 (EurActiv.cz, 2011). Asociační proces byl však z důvodu vojenského převratu v Turecku pozastaven,

²² Zkratkou ECU byla pojmenována košová měnová jednotka, kterou využívalo Evropské hospodářské společenství. Se vznikem eurozóny bylo ECU nahrazeno jednotnou měnou euro v poměru jednu ku jedné (Zavedenieura.cz, 2013).

a to od roku 1980 do 1986²³. Dne 14. dubna 1987 podalo Turecko žádost o plné členství v Evropských společenstvích. O dva roky později, v roce 1989, však byla jeho žádost zamítnuta Evropskou komisí. Jako oficiální důvod bylo uvedeno neplnění politických a ekonomických kritérií, porušování lidských práv a nevyřešený turecko-kyperský problém. Komunikace ani vzájemná spolupráce však neustala, v roce 1990 přijala Evropská komise balíček na podporu vztahů Evropských společenství s Tureckem. Balíček byl zaměřen na dokončení přechodné fáze a založení celní unie s Tureckem, poskytnutí technické pomoci v tomto procesu, obnovení již čtvrtého finančního protokolu, který byl pozastaven v roce 1981, a rozvíjení politické spolupráce.

I přes zmíněná opatření a záruky se situace z tureckého hlediska nevyvíjela příliš slibně. Byly zde oprávněné obavy ze záměrného opomíjení jeho žádosti o členství. Na stav jednání s Tureckem upozornila zpráva britského předsednictví v roce 1992. Evropská společenství ujistila tureckou vládu, že posílený politický dialog zaměřený na ekonomickou a bezpečnostní spolupráci je stále v zájmu Evropských společenství. Jednalo se zčásti o reakci na summit konaný v roce 1991 v Maastrichtu, kdy Turecko nebylo zařazeno na seznam zemí, které Evropská společenství zamýšlely přijmout za členy. Svůj kladný postoj vůči Turecku Evropská společenství potvrzovala na dalších summitech a dále intenzivně pracovala na pravidlech celní unie.

Dne 6. března 1995 byla podepsána dohoda o celní unii mezi Tureckem a EU, která vešla v platnost 1. ledna 1996. Přijetím Dohody o celní unii byl naplněn cíl uzavřít celní unii do 31. prosince 1995 stanovený v Dodatkovém protokolu. Zároveň bylo ukončeno přechodné období a od této chvíle probíhá závěrečná etapa.

Nadějné vyhlídky Turecka na připojení k EU však dlouho netrvaly. V prosinci 1997 byly zmrazeny na summitu EU v Lucemburku, kdy Turecká republika nebyla zařazena mezi státy, se kterými EU plánovala zahájit vstupní rozhovory. Tureckou reakcí bylo přerušení politického dialogu, což trvalo až do roku 1999, kdy mu byl konečně přidělen status kandidátské země. O dva roky později pak bylo Radou EU schváleno tzv. Přístupové partnerství mezi EU a Tureckem. Dokument definuje přístupová kritéria a priority, které mají

²³ V roce 1980 došlo v Turecku k vojenskému puči, kdy byly potlačovány politické svobody, uskutečňovány popravy, mučení a docházelo k mizení lidí (ČT24, 2012). O 32 let později, v roce 2012, se zodpovídali před soudem ze svých zločinů bývalí turečtí generálové.

Turecku napomoci při přípravě na členství v Unii a vytváří referenční rámec, který má sloužit k efektivnímu využití předvstupní pomoci (Europa.eu, 2008).

Hlavními úkoly Turecka tedy je:

- naplnit Kodaňská politická kritéria²⁴ bez výjimek a osvojit si a urychlit politické reformy,
- zavést a uplatňovat *acquis communautaire* Evropské unie,
- vytvořit a posílit dialog s tureckou občanskou společností a v tomto ohledu provést komunikační strategii zaměřenou jak na evropskou, tak na tureckou, veřejnost.

Přístupové partnerství bylo pro Turecko revidováno třikrát – v letech 2003, 2006 a 2008. Revizí reagovala EU na dosažený pokrok a splnění požadovaných úkolů. Turecko intenzivně pracuje na plnění zadaných úkolů. Například v oblasti práva zavedlo Národní program pro přijetí *acquis communautaire*, jež představuje postupy a harmonogram činnosti v prioritních oblastech. Priority, ke kterým je Turecko zavázáno, jsou rozděleny na krátkodobé, s povinností splnit do jednoho roku nebo 2 let, a dále priority střednědobé, s lhůtou pro splnění 3 až 4 roky. Jedná se především o Kodaňská kritéria a úkoly, stanovené při zahájení jednání o přistoupení Turecka 3. října 2005.

Mezi největší cíle v oblasti tureckého práva patří reforma ústavy (EurActiv.cz, 2011). V Turecku se tyto změny projednávají od roku 2010 a svou podporu vyjádřil parlament, prezident i 58 % tureckých voličů v referendu. Situaci komplikuje opozice, která podala reformovanou ústavu k přezkumu Ústavnímu soudu. Zásadní změny měly nastat v oblasti soudní hierarchie a v pravomocích armády.

V roce 2006 Rada EU potvrdila principy, priority a podmínky Asociačního partnerství s Tureckem a stanovila 35 kapitol, která je nutno projednat v přístupových jednáních. K přerušení přístupových jednání došlo hned ve stejném roce, kdy Rada ministrů zahraničí pozastavila na návrh Komise 8 kapitol, týkajících se volného pohybu zboží, práva usazování a volného pohybu služeb, finančních služeb, zemědělství a rozvoje venkova, rybolovu, dopravy, celní unie a vnějších vztahů. Důvodem bylo neuplatňování Dodatkového protokolu

²⁴ Kodaňská kritéria je povinna splňovat každá země, která se uchází o vstup do EU (Euroskop.cz, 2013). Kritéria se týkají oblasti legislativy, tržního hospodářství a schopnosti plnit závazky vyplývající ze členství v Unii.

k Ankarské dohodě o vztazích s Kyprem. Jednání o zablokovaných oblastech bude obnoveno až Turecko splní své závazky.

Připravenost Turecka na vstup do EU byla v březnu 2012 zhodnocena Evropským parlamentem a v říjnu stejného roku Evropskou komisí (Euroskop.cz, 2012). Komise ve své zprávě vyzdvihla přijetí nové ústavy v Turecku a uzákonění nových právních předpisů (například zavedení úřadu ombudsmana nebo pozměnění trestního práva). Pozitivní je i růst turecké ekonomiky, kdy v roce 2011 rostla tempem 8,3 % a úroveň veřejného dluhu, který se pohybuje kolem hodnoty 39 % HDP. Naopak kritizována je v Turecku cenzura médií a zákaz svobody projevu a shromažďování a dlouhodobý problém s kurdskou menšinou a Kyprem. Nyní je v přístupovém jednání otevřeno 13 kapitol z 35, úspěšně uzavřena byla pouze jedna kapitola týkající se výzkumu. Celkově EU očekává další prohlubování vztahů s Tureckem v zahraničně-obchodní oblasti, ale i v oblasti harmonizace tureckého práva s evropskými standardy. Turecko je pro Unii strategicky významné zejména kvůli jeho výhodné poloze v blízkosti trhů s ropou a zemním plynem, kterými jsou například Irák nebo Ázerbájdžán (EP, 2012). Turecké snahy o připojení se k EU jsou patrné například ze založení Ministerstva pro záležitosti EU, které funguje od roku 2011.

4.1.1 Celní unie mezi Tureckem a Evropskou unií

Na základě Rozhodnutí č. 1/95 Rady přidružení ze dne 22. prosince 1995 byl ustanoven na území Turecka i Evropské unie volný pohyb zboží zcela vyrobeného na území celní unie nebo dovezeného ze třetích zemí a uvedeného zde do volného oběhu (EK, 2013). Takové zboží získává celní status „zboží ve volném oběhu“.

Uzavřením celní unie mezi Tureckem a EU byla zrušena veškerá dovozní a vývozní cla a poplatky s rovnocenným účinkem a cla fiskální povahy mezi oběma stranami na vybrané zboží (Rozhodnutí č. 1/95, 1995). Rovněž byla zakázána kvantitativní omezení dovozu nebo vývozu a veškerá opatření s rovnocenným účinkem mezi zmíněnými stranami. Byl sladěn turecký celní sazebník se sazebníkem Společenství, včetně preferenčního režimu a harmonizovala se opatření obchodní politiky (EK, 2013). Došlo také ke sblížení práva v celnictví, v oblasti duševního vlastnictví, hospodářské soutěže, daní atd.

Poslední právním aktem celní unie je Rozhodnutí č. 1/2006 Výboru pro celní spolupráci ES a Turecka ze dne 26. září 2006, kde byla stanovena prováděcí pravidla pro obchod se zbožím v celní unii (Eur-Lex, 2013).

Dohoda o celní unii zahrnuje řadu výjimek ve vzájemném obchodě mezi zúčastněnými stranami (Voigt, 2008). K uvolnění pohybu zboží sice došlo, ale jen u vybraných průmyslových a zemědělských produktů a na základě preferenčního režimu. Znamená to, že si státy vzájemně poskytují smluvené výhody, které jiným subjektům nepřiznávají (Fojtíková, 2009). Navíc každému z partnerů je dovoleno zavést antidumpingová, vyrovnávací cla nebo jiná ochranná opatření v případě vážného porušení smluvených pravidel celní unie (Voigt, 2008). Zvláštností je, že přestože se Turecko vzdalo své suverenity v oblasti zahraničního obchodu ve prospěch společné obchodní politiky s EU, není mu přiznána účast na rozhodování o této oblasti na půdě Evropské unie.

Status zboží s volným pohybem můžou získat tedy jen zpracované zemědělské produkty definované v Amsterodamské smlouvě v Příloze I a průmyslové výrobky z uhlí a oceli (EK, 2013). Obchodní režim pro zmíněné produkty je stanoven v Preferenční dohodě o zemědělských produktech, naposledy pozměněné Rozhodnutím Rady přidružení č. 3/2006 ze dne 19. prosince 2006 (seznam preferovaných výrobků viz Příloha č. 2) a v Preferenční dohodě o uhlí a oceli ze dne 25. července 1996, kterou Turecko uzavřelo s tehdy ještě existujícím Evropským sdružením uhlí a oceli. Pravidla původu byla naposledy pozměněna Rozhodnutím č. 1/2009 Smíšeného výboru Evropského sdružení uhlí a oceli a Turecka a jsou v souladu s podmínkami Euro-středomořské kumulace, sjednané v roce 1995 mezi státy Evropského společenství, Evropského sdružení volného obchodu, Tureckem, Alžírskem, Egyptem, Izraelem, Jordánskem, Libanem, Marokem, Sýrií, Tuniskem, Palestinou a Faerskými ostrovy.

4.1.2 Harmonizace celní politiky Turecka s celní politikou EU

Integrace Turecké republiky s Evropskou unií stanovila společná pravidla celnictví, hospodářské soutěže, státních monopolů, duševního vlastnictví, veřejných zakázek, státní podpory, normy technických překážek obchodu, strukturálních změn a institucionálního uspořádání (Hartler, Laird, 1999).

Zpočátku Turecko udržovalo sazby ochranného cla u některých citlivých výrobků vyšší, než bylo uvedeno ve společném celním sazebníku. K citlivým produktům v Turecku patří motorová vozidla se zdvihovým objemem válců menším než 2 000 cc., obuv a zavazadla, nábytek, porcelán a keramika, železo a ocelové dráty a lana elektricky neizolované a papírové a lepenkové pytle a sáčky na cement a hnojiva. Zvýšené ceny byly patrné zejména u potravin, nápojů, tabáku a rybolovu. Rozsah cel se v roce 1998 pohyboval mezi 0 až 365 %. Celní tarify byly založeny v 98 % případech na metodě ad valorem a existovalo 242 různých sazeb (kromě ekvivalentů ad valorem). Velkým problémem v určování celních tarifů byl politický tlak na některá průmyslová odvětví a nejasné politické vedení.

Společný trh celní unie mezi Tureckem a Evropskou unií nezahrnuje oblast společné zemědělské politiky (včetně volného pohybu zemědělských produktů), dále se netýká oblasti volného pohybu práce a kapitálu a neumožňuje Turecku přijmout měnu euro. Navíc smluvní vztahy nevylučují použití antidumpingových opatření proti Turecku ze strany EU a naopak.

V oblasti zemědělství probíhá implementace evropského práva do tureckého. Zemědělská politika je velmi citlivou oblastí a pro Turecko je velmi těžké přizpůsobit se podmínkám EU. Obě strany si chrání své zemědělce – v Turecku pomocí vysokých cel, v EU zase různými podporami, nebo jsou využívány vývozní subvence. Například v roce 2008 tvořila podpora z evropských rozpočtů 22 % z celkových hrubých příjmů zemědělců EU a v Turecku to bylo 36 % (OECD, 2010).

Podle zpráv WTO z roku 2012 v Turecku stále probíhá proces harmonizace tureckého práva a *acquis communautaire* Evropské unie (WTO, 2012). Děje se tak i v oblasti celnictví, kde muselo Turecko přepracovat prováděcí ustanovení Celního zákona č. 4458, jež je základním rámcem oblasti celnictví a v roce 2011 zveřejnilo Ministerstvo cel a obchodu vládní reorganizaci. Turecko rovněž otevřelo nové cesty přes své hranice, od kterých si slibuje zjednodušení přístupu na trhy sousedů.

Ministerstvo cel a obchodu realizuje Projekt celní modernizace (tzv. GIMOP) za účelem efektivnější a účinnější celní správy a zabránění nezákonnému pohybu zboží, vozidel či cestujících. V oblasti celnictví došlo také ke zřízení specializovaných celních úřadů, která se zabývají clením jen určitého zboží. U dovozu některého zboží je vyžadována dovozní licence.

Turecká celní prohlášení mají formu jednotného správního dokladu, který je využíván pro celní řízení v EU. Při dovozu ze třetích zemí, se kterými má Turecko dohodu o volném obchodu, a dovozu z členských států EU, jsou požadována průvodní osvědčení EUR.1 nebo EUR.MED. Certifikáty jsou požadovány u zemědělského zboží, uhlí a oceli, které byly zařazeny do preferenčního režimu celní unie Turecka s EU.

Klasifikace obchodovaných komodit bylo nutné sladit s Kombinovanou nomenklaturou EU. Turecké tarify jsou proto založeny na harmonizovaném systému z roku 2007, což je dvanácti úrovně číselné označování zboží. Systém zahrnuje 16 448 položek, které odpovídají kombinaci turecké a evropské nomenklatury.

V oblasti stanovení celních sazeb se Turecko zavázalo ke sladění pravidel s WTO a obchodní strategií Evropské unie. To vedlo k postupnému zrušení téměř všech cel na výrobky spadající do kapitol 25 až 97 harmonizovaného systému a selekci některých zemědělských komodit a zpracovaných zemědělských produktů, jejichž vzájemný obchod je liberalizován v plném rozsahu (viz tabulka 4.1). Celní preference jsou realizovány prostřednictvím celních kvót.

Tabulka 4.1: Tarifní průměry Turecka v roce 2011 (v %)

	HS 01-97	HS 01-24	HS 25-97	WTO tarify pro zemědělské komodity	WTO tarify pro nezemědělské komodity
Doložky nejvyšších výhod	12,2	49,2	4,1	47,9	5,0
Všeobecný systém preferencí	10,0	47,5	1,9	46,0	2,9
Srbsko	8,8	49,2	0,0	47,8	1,0
Tunisko	8,8	49,2	0,0	47,8	1,0
Sýrie	8,8	49,2	0,0	47,8	1,0
Maroko	8,8	49,2	0,0	47,8	1,0
Palestina	8,8	49,2	0,0	47,8	1,0
Kosovo	8,8	49,2	0,0	47,8	1,0
Chorvatsko	8,8	49,1	0,0	47,7	1,0
Izrael	8,8	49,2	0,0	48,0*	1,0
Země využívající zvláštního režimu pobídek	8,7	46,8	0,4	45,2	1,4
Albánie	8,7	48,6	0,0	47,1	1,0
Nejméně rozvinuté země	8,6	46,7	0,4	45,0	1,4
Makedonie	8,6	47,8	0,0	46,3	1,0
Egypt	8,5	47,5	0,0	47,8	0,7
EU	8,2	48,4	0,0	47,4	0,9
Gruzie	7,7	43,3	0,0	41,4	1,0
Evropské sdružení volného obchodu	7,4	43,8	0,0	47,4	0,0
Bosna a Hercegovina	0,9	5,0	0,0	5,3	0,0

* Průměr u preferenčních dohod může být vyšší, než je průměr doložky nejvyšších výhod, protože v některých případech neexistují bližší informace o smluvených celních sazbách.

Poznámka: Výpočty zahrnují ad valorické ekvivalenty poskytované vládními orgány pro nekalorické sazby. V případě nedostupnosti ad valorických ekvivalentů je ad valorická část vypočtena ze složených sazeb.

Zdroj: WORLD TRADE ORGANIZATION, 2012. Vlastní zpracování.

Na základě jednání Uruguayského kola²⁵ stanovilo Turecko vázaná cla na zemědělské produkty v rozmezí od nuly do 225 % a na nezemědělské zboží od nuly do 82 %. Existují však také nezemědělské produkty, u kterých cla nejsou vázána.

Na 98,3 % clených položek je použito valorické clo. Na ostatní položky jsou použity zvláštní sazby cel, kterými jsou zatíženy některé alkoholické nápoje, sůl a kinematografické filmy, nebo složená cla, jež jsou uvalena především na zpracované zemědělské produkty – jogurty a těstoviny.

Celkově jsou však zemědělské produkty oproti produktům zpracovatelského průmyslu výrazně zvýhodněny. Přestože aritmetický průměr tarifů doložek nejvyšších výhod činil

²⁵ Uruguayským kolem jsou nazvána mnohostranná obchodní jednání v rámci WTO, která byla započata v roce 1986 a uzavřena v roce 1993 (WTO, 2013).

12,2 % v roce 2011, průměrná sazba zemědělských výrobků dosahovala 47,9 % a u výrobků zařazených do kapitol harmonizovaného systému v kapitolách 25 až 97 jen 4,1 %. Výrazně vyšší než v jiných oblastech jsou i celní vrcholy v zemědělství. Bez celní povinnosti je jen 23,2 % všech položek a týkají se například produktů informačních technologií, farmaceutických výrobků, buničiny ze dřeva, některých druhů cementu, produktů živočišného původu.

Přestože se Turecko nezúčastňuje mnohostranné dohody o obchodu s civilními letadly, osvobozuje od cla velkou část položek tohoto odvětví. Domácí průmysl Turecka chrání i jinými způsoby, například použitím tzv. zákonného tarifu pro celní položky, které nejsou vázané ve smlouvách s WTO nebo nespádají do působnosti celní unie. Tarifem vláda může nahradit doložku nejvyšších výhod, kdy na určité výrobky je vztáhnuto clo ve výši až 150 %.

Vysoká ochrana je v Turecku umožněna také v sektoru textilního průmyslu, kde je v současnosti zaměstnáno více než 11 % pracovní síly zpracovatelského průmyslu. Antidumpingová opatření jsou v Turecku stanovena zejména na dovoz příze a tkaniny. Navíc od roku 2011 uplatňuje Turecko kromě základní celní sazby na výrobky textilního průmyslu celní sazby v rozmezí od 11 % do 20 % na textil a 17 % až 30 % na oděvy, a to v rámci stanovených mezí ad valorem vyjádřené v USD/kg v závislosti na původu zboží.

Obecně Turecko zakazuje dovoz všeho, co by ohrozilo veřejnou morálku, národní bezpečnost nebo zdraví jeho občanů, zvířat či rostlin. Omezení se tak týká například materiálu k výrobě chemických zbraní, výbušnin nebo radioaktivních látek, dále narkotik, hašiše nebo zpracovaného opia, hazardních přístrojů apod. Regulován je také dovoz alkoholických nápojů, a to pomocí požadavku pořízení speciálních certifikátů.

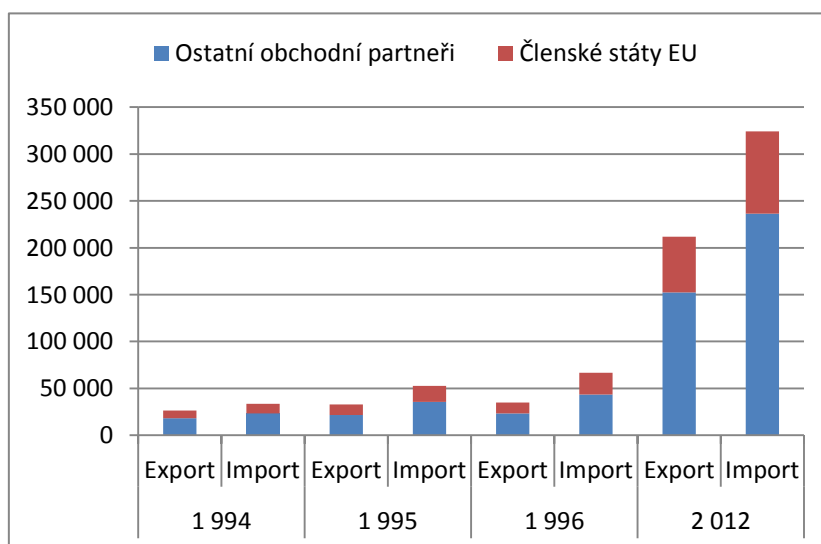
4.2 Postavení EU mezi nejvýznamnějšími obchodními partnery Turecka

Členské země Evropské unie jsou dlouhodobě prioritními obchodními partnery Turecka. Evropská unie jako celek je pro Turecko nejvýznamnějším exportním cílem a stejná situace je i na straně importu (Turkstat, 2013). Turecko sice není největším obchodním partnerem Evropské unie, v roce 2011 se však umísťuje jako sedmé mezi nejvýznamnějšími exportními cíli EU s 2,8 % podílem na celkovém exportu Unie (Eurostat, 2012). Mezi importéry je Turecko páté, s podílem na celkovém dovozu do EU v hodnotě 4,7 %. Vzájemné obchodní vztahy mezi Tureckem a EU byly značně posíleny integrací na úrovni

celní unie, jejíž sjednaná pravidla umožnila částečné odbourání bariér obchodu a stimulovala turecké i evropské společnosti ke zvětšení obchodní výměny.

Zvýhodnění obchodu Turecka s EU na základě celní unie mělo pozitivní dopad na obchodní bilanci Turecka. V roce 1994 činil turecký export do zemí EU celkem 8,3 mld. USD, což představovalo 46 % celkového exportu země (Turkstat, 2013). Import do Turecka dosáhl ve stejném roce velikosti 10,3 mld. USD a podílel se tak na celkovém importu 44,2 %. V porovnání s rokem 2012 je patrný pokles podílu vzájemného obchodu Turecka s členskými státy EU na celkovém vývozu a dovozu, přestože v roce 1994 k EU patřilo jen 12 z dnešních 27 členů. Celkový objem obchodní výměny s EU se však zvýšil více než 7 krát. V roce 2012 činil turecký export do zemí Evropské unie celkem 59,2 mld. USD. Podíl vývozu do EU na celkovém vývozu představoval 39 %. Na straně importu vykazoval dovoz ze zemí EU do Turecka podobný výsledek jako export – 37 %. Objem dovozu zde byl o 28,2 mld. USD vyšší než objem vývozu a dosáhl hodnoty 87,4 mld. USD. Podíl členských států EU a ostatních obchodních partnerů Turecka na jeho exportu a importu je zobrazen v grafu 4.1.

Graf 4.1: Podíl obchodních partnerů Turecka na jeho exportu a importu v letech 1994-1996 a v roce 2012 (v mil. USD)



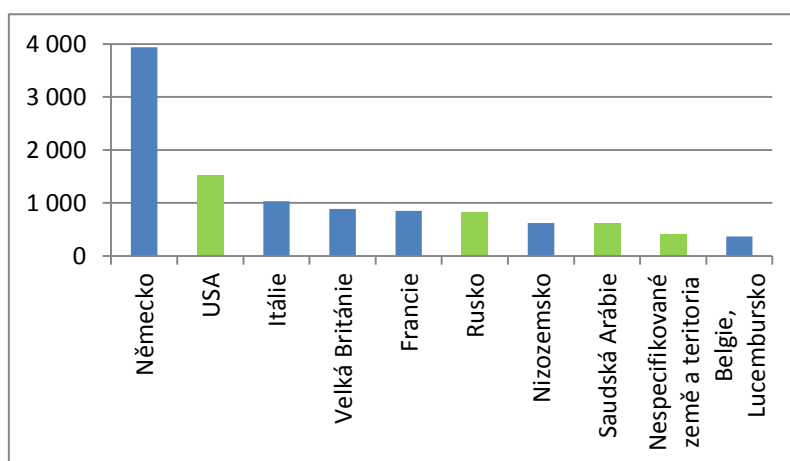
Zdroj: TURKISH STATISTICAL INSTITUTE, 2013. Vlastní zpracování.

4.2.1 Teritoriální analýza obchodní výměny Turecka s Evropskou unií

Při hlubším zkoumání teritoriální struktury zahraničního obchodu Turecka lze vidět, že se země zaměřuje na již tradiční obchodní partnery, ale zároveň začíná pronikat na nové trhy. Pro srovnání jsou uvedeny grafy s údaji z roku 1994 a 2012 zobrazující 10 zemí, do kterých Turecko nejvíce vyváželo.

V roce 1994 obchodovalo Turecko celkem se 182 zeměmi²⁶ (Turkstat, 2013). Nejvíce Turci vyváželi do Německa, a to v hodnotě 3 934,3 mil. USD (viz graf 4.2) Dalšími cílovými zeměmi tureckého exportu byly USA, Itálie, Velká Británie, Francie, Rusko, Nizozemsko, Saudská Arábie, dále pak skupina blíže nespecifikovaných zemí a teritorií, které Turecký statistický institut nezveřejňuje, a na desáté pozici jsou státy Belgie a Lucembursko. Z výčtu států lze vidět, že 6 z 10 největších obchodních partnerů v oblasti vývozu jsou země Evropské unie.

Graf 4.2: Teritoriální struktura exportu Turecka v roce 1994 (v mil. USD)



Legenda: Modré sloupce – členské státy Evropské unie, zelené sloupce – nečlenské státy EU.

Zdroj: TURKISH STATISTICAL INSTITUTE, 2013. Vlastní zpracování.

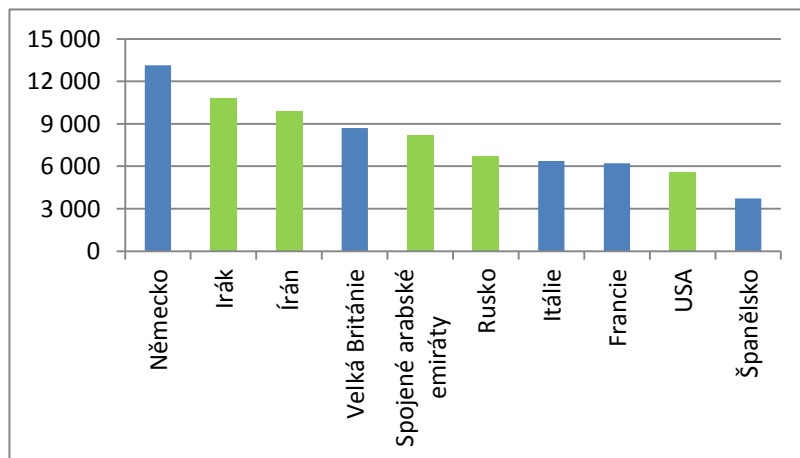
Během období 1994-2012 se počet zemí, do kterých Turecko vyváželo, zvýšil na 223 (Turkstat, 2013). Při porovnání směřování exportu Turecka v roce 1994 s výsledky roku 2012 je patrné, že Německo je dlouhodobě nejoblíbenějším vývozním cílem Turecka (viz graf 4.3) V letech 1994 až 2012 dosáhl export do Německa největší hodnoty v roce 2011 – téměř 14 mld. USD. Německo-turecká spolupráce se projevuje již od konce 18. století, kdy oba národy podepsaly dohodu o míru a přátelství (Ministerstvo zahraničních

²⁶ Státy Belgie a Lucembursko jsou považovány za jednoho obchodního partnera (Turkstat, 2013).

věcí, 2013). Partnerství a spolupráce se projevuje dodnes, mimo jiné i proto, že v Německu žijí skoro 3 miliony Turků nebo německých občanů s tureckým původem a každoročně navštíví Turecko až 4 miliony německých turistů. Německo je také významným spojencem Turecka v mezinárodních politických a bezpečnostních organizacích, jako je NATO, Organizace pro bezpečnost a spolupráci v Evropě nebo Rada Evropy, a doporučuje členství Turecka v EU.

Druhou zemí EU, do které Turecko nejvíce exportuje, je Velká Británie. Její pozice sice v dnešní době není tak pevná, jako ta německá, ale stále má velký význam. Historie vztahů Turecka s Velkou Británií sahá ještě dále než s Německem, až do 16. století, kdy tehdejší Osmanská říše započala svá první diplomatická mezinárodní jednání. Stále trvající partnerství zemí je založeno především na podobných postojích obou zemí. Navíc Velká Británie patří k nejsilnějším zastáncům přistoupení Turecka do Evropské unie. V oblasti zahraničního obchodu s Velkou Británií zaznamenává Turecko obchodní přebytek.

Graf 4.3: Teritoriální struktura exportu Turecka v roce 2012 (v mil. USD)



Legenda: Modré sloupce – členské země EU, zelené sloupce – nečlenské země EU.

Zdroj: TURKISH STATISTICAL INSTITUTE, 2013. Vlastní zpracování.

Při sledování teritoriální struktury exportu Turecka v období 1994 až 2012 si lze všimnout postupného posunu preferencí od vyvážení do USA a Ruska, přes upřednostňování zemí Evropské unie, až po narůstající obchod s muslimskými zeměmi západní Asie (Turkstat, 2013). V roce 2012 patřilo k největším exportním partnerům jen 5 zemí Evropské unie, ke zvýšení turecké vývozní aktivity naopak došlo ve vztahu k Iráku, Íránu

nebo Spojeným arabským emirátům. Důvodem je regionální i hodnotová blízkost Turecka s arabskými zeměmi, využití příležitostí v zemích partnerů a navázání bilaterálních i multilaterálních obchodních vztahů (Ministerstvo zahraničních věcí, 2013).

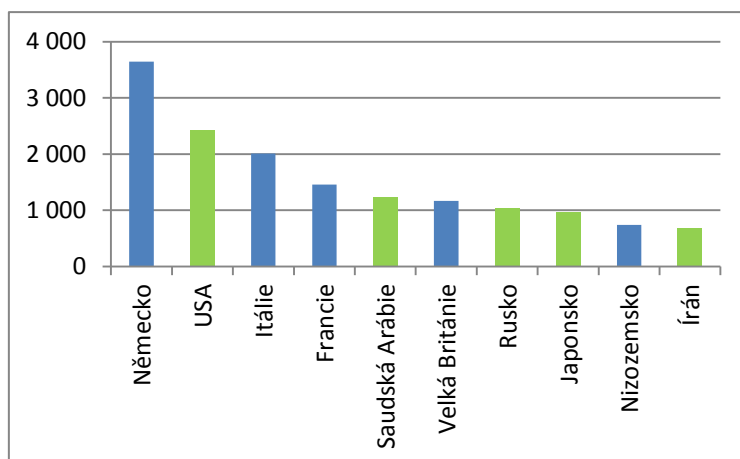
Při zaměření na největší muslimské obchodní partnery Turecka, že k růstu exportu došlo většinou v reakci na situace nastalé na jednotlivých trzích. Hned druhým nejvýznamnějším exportním trhem je pro Turecko od roku 2011 Irák. Turecké společnosti hrají důležitou roli při rekonstrukci Iráku v různých oblastech, především průmyslových. V posledních letech se také rozmáhá spolupráce v oblasti energetiky. Irák je jedním z nejbohatších uhlovodíkových zdrojů světa, avšak k využití svých kapacit potřebuje zlepšit infrastrukturu, zvýšit výrobní a rafinérské kapacity a vybudovat nová strategická potrubí. A právě tyto potřeby jsou pro turecké společnosti velkými výzvami. Turecko se tak mimo jiné může stát zajišťovatelem energetické bezpečnosti pro Evropu.

Tradiční obchodní vztahy jsou navázány i v případě Íránu, jež je sousední zemí Turecka. Odebírání íránského zemního plynu hraje významnou roli v zajištění turecké energie. V současné době obě vlády plánují výrazně zvýšit objem vzájemného obchodu.

Spojené arabské emiráty jsou pro turecké podniky důležité zejména v oblasti stavebnictví. V roce 2010 činila celková hodnota projektů tureckých dodavatelů přibližně 7 mld. USD. Emiráty jsou také otevřeny tureckým dovozům stavebních materiálů, zejména železa a oceli.

Situace na straně importu je podobná jako u exportu. Jak je patrné z grafu 4.4, v roce 1994 bylo největším dovozcem Turecka Německo, po něm USA, Itálie, Francie, Saudská Arábie, Velká Británie, Rusko, Japonsko, Nizozemsko a Írán. Až na Japonsko a Írán je obsazení obchodních partnerů stejné jako u vývozu v roce 1994.

Graf 4.4: Teritoriální struktura importu Turecka v roce 1994 (v mil. USD)

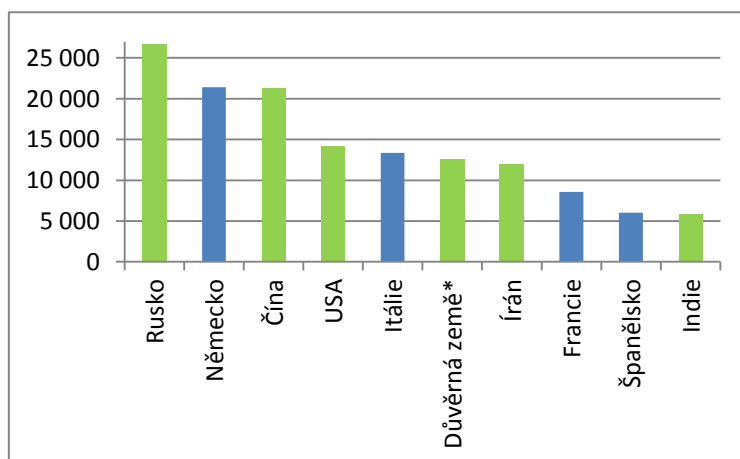


Legenda: Modré sloupce – členské země EU, zelené sloupce – nečlenské země EU.

Zdroj: TURKISH STATISTICAL INSTITUTE, 2013. Vlastní zpracování.

V průběhu let lze vidět změny v teritoriální struktuře Turecka. Německo se sice objevuje mezi prvními třemi vedoucími importéry po celou dobu, ostatní partneři se však mění. Od roku 1996 až do roku 2003 je druhým největším dovozcem Itálie, na třetí pozici se střídají USA, Rusko a Francie. Rusko postupně střídá Itálii a Německo a stává se největším tureckým importérem. Model Rusko-Německo-Čína obsazuje první tři místa mezi 10 největšími importéry již od roku 2006, a to ve stejném pořadí. V grafu 4.5 je jedna zvláštnost. Jako 6. největší dovozce se umístila tzv. „důvěrná země“ (Confidential Country). Znamená to, že daný obchodní partner je pro Turecko velmi citlivou záležitostí a bližší informace o společném obchodu si nepřeje zveřejňovat.

Graf 4.5: Teritoriální struktura tureckého importu v roce 2012 (v mil. USD)



* Daný obchodní partner si nepřál být zveřejněn.

Legenda: Modré sloupce – členské státy EU, zelené sloupce – nečlenské státy EU.

Zdroj: TURKISH STATISTICAL INSTITUTE, 2013. Vlastní zpracování.

Pokud bychom se zaměřili na vývoj dovozu z Ruska a Německa, jež se nejvíce podílejí na importu do Turecka, zjistili bychom, že Rusko předběhlo ve své aktivitě Německo v roce 2005 a od té doby se drží na první pozici (Turkstat, 2013). Nejlepšího výsledku dosáhlo Rusko v roce 2008, kdy se hodnota importu rovnala 31,4 mld. USD. V následujícím roce vývoz prudce klesl, od té doby opět roste průměrným tempem 2,4 mld. USD ročně.

Jako významný importér se v posledních letech jeví Čína. Politické vztahy na diplomatické rovině začalo Turecko s Čínou rozvíjet od roku 1971, souběžně tak začaly země spolu více obchodovat. Turečtí importéři se v Číně zaměřují především na dovoz surovin a chemikálií, Číňané zase do Turecka dovážejí především investiční zboží a polotovary.

V pořadí 5. největším dovozcem v roce 2012 je pro Turecko Itálie. Obchodní vztahy státy rozvíjely již ve 14. století v italských přístavech Janov a Benátky. I dnes Itálie patří ke strategickým obchodním partnerům Turecka, zejména v oblasti Středozevního regionu. Navíc Italové podporují vstup Turecka do EU. Jejich spolupráce zasahuje do oblastí energetiky, obranného průmyslu, turismu, infrastruktury, automobilového průmyslu a chemikálií a usilují o rozvoj vztahů i v dalších odvětvích. Turecká vláda rovněž podporuje zakládání podniků v Itálii, v roce 2011 jich zde operovalo celkem 44.

4.2.2 Komoditní analýza obchodní výměny Turecka s Evropskou unií

Postavení Evropské unie v zahraničním obchodě Turecka lze analyzovat i z pohledu turecké komoditní struktury. Velkou výhodou Evropské unie je to, že je společenstvím států, které v mnoha případech zaujímají významné postavením na světovém trhu a zaznamenávají velký objem zahraničního obchodu. Navíc se země EU díky dlouhodobé vzájemné integraci specializovaly na produkci určitých komodit, pro které mají nejvýhodnější podmínky. Čím více zemí tedy Evropská unie zahrnuje, tím lepší pozici v mezinárodním obchodě je možné očekávat.

V roce 1994 byla Evropská unie, s počtem dvanácti členských států, výhradním vývozcem i dovozcem v sedmi skupinách klasifikace SITC, Rev. 3²⁷ (viz tabulka 4.2). Lepších výsledků bylo dosaženo jen ve skupině „Nápoje a tabák“, kde největším exportérem a importérem, především tabáku, byly USA (Turkstat, 2013). Na straně tureckého exportu pak bylo více než do EU vyvezeno do Libye a do blíže nespecifikovaných zemí a teritorií. V prvním případě se jednalo o komodity skupiny „Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky“ exportované v hodnotě 47,1 milionů USD, ve druhém to byly „Komodity a předměty obchodu, jinde neuváděné“ v hodnotě vývozu 0,5 milionů USD. U dovozu do Turecka byly ve sledovaném roce zaznamenány vyšší hodnoty než u exportu a import z Evropské unie činil dohromady 35,5 mld. USD, což v porovnání s celkovou hodnotou dovozu z nečlenských zemí EU bylo o 34,1 mld. USD méně. Největším dovozcem do Turecka v roce 1994 byla, kromě EU, Saudská Arábie s hodnotou importu 1,2 mld. USD ve skupině „Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály“.

²⁷ V novější verzi SITC, Rev. 4 nejsou data pro rok 1994 dostupná (Turkstat, 2013).

Tabulka 4.2: Komoditní struktura Turecka v roce 1994 dle SITC, Rev. 3 (v mil. USD)

Skupina		Obchodní partner	Export	Import
0	Potraviny a živá zvířata	EU 12	1 370,6	148,6
1	Nápoje a tabák	EU 12	145,2	24,1
		USA	206,8	113,6
2	Surové materiály, nepoživatelné, s výjimkou paliv	EU 12	308,7	941,1
3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	EU 12	176,6	140,8
		Saudská Arábie		1 166,5
4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	EU 12	16,9	45,5
		Libye	47,1	
		Malajsie		109,9
5	Chemikálie a příbuzné výrobky, jinde neuváděné	EU 12	236,7	1 936,8
6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálů	EU 12	2 508,7	4 627,0
7	Stroje a dopravní prostředky	EU 12	5 017,5	9 254,0
8	Průmyslové spotřební zboží	EU 12	8 664,3	18 359,4
9	Komodity a předměty obchodu, jinde neuváděné	EU 12	0,1	0,2
		Nespecifikované země a teritoria	0,5	

Zdroj: TURKISH STATISTICAL INSTITUTE, 2013. Vlastní zpracování.

Hodnoty exportu a importu v roce 2012 byly mnohem vyšší v porovnání s rokem 1994, což je patrné také z tabulky 4.3. Bylo to dáno především přistoupením dalších patnácti států do Evropské unie a zvýšením cen ve světové ekonomice. Nejvíce se z Turecka v roce 2012 vyvážely komodity „Stroje a dopravní prostředky“ v celkové hodnotě 20,9 mld. USD a jejich cílem byl trh EU. Evropská unie byla výhradním exportním partnerem Turecka i největším dovozcem opět v sedmi skupinách klasifikovaných pomocí SITC, Rev. 3. Konkurenty jí byly jen Čína, Rusko, Irák, Írán a Spojené arabské emiráty. Z hodnocených importérů mimo EU do Turecka v roce 2012 nejvíce dovezlo Rusko, a to komodity ve skupinách „Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály“ a „Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky“.

Tabulka 4.3: Komoditní struktura Turecka v roce 2012 dle SITC, Rev. 3 (v mil. USD)

Skupina		Obchodní partner	Export	Import
0	Potraviny a živá zvířata	EU 27	4 200,3	2 126,2
1	Nápoje a tabák	EU 27	212,8	291,0
2	Surové materiály, nepoživatelné, s výjimkou paliv	EU 27	1 231,9	7 285,5
		Čína	1 922,1	
3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály	EU 27	2 383,7	7 658,6
		Rusko		190 112,8
4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky	EU 27	27,0	46,9
		Irák	761,7	
		Rusko		647,0
5	Chemikálie a příbuzné výrobky, jinde neuváděné	EU 27	2 688,4	15 404,3
6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu	EU 27	12 937,7	14 248,7
7	Stroje a dopravní prostředky	EU 27	20 875,8	34 889,5
8	Průmyslové spotřební zboží	EU 27	13 968,0	4 802,0
9	Komodity a předměty obchodu, jinde neuváděné	EU 27	664,3	780,4
		Írán	6 528,1	
		Spojené arabské emiráty		3 107,4

Zdroj: TURKISH STATISTICAL INSTITUTE, 2013. Vlastní zpracování.

Z uvedených tabulek je vidět, že Turecko svou vývozní aktivitu dlouhodobě zaměřuje na trhy členských států Evropské unie, a to zejména v oblasti exportu průmyslového a spotřebního zboží. Na straně importu byly rovněž nejvíce preferovány komodity z oblasti průmyslového a spotřebního zboží, a navíc strojírenské výrobky a minerální paliva a maziva.

4.3 Zhodnocení účinků celní unie Turecka s EU na turecký zahraniční obchod

V integracích typu celní unie (dále CU) je možné definovat tzv. dvojí účinky (Cihelková, 2008). K prvním odborníkům zabývajícím se teorií celní unie patřil Jacob Viner. Ve své knize Otázky celní unie z roku 1950 autor předpokládal, že díky odstranění obchodních bariér pro pohyb zboží a služeb uvnitř integrace dojde k efektu tvorby obchodu, jež má pozitivní dopad na integrované ekonomiky. Jako kladné dopady Viner uvádí nižší

ceny zboží dováženého z unie, které vedou k úsporám spotřebitelů a výrobním ziskům. Celkově se tím zvyšuje bohatství zemí v celní unii a nedochází k poškození států, které se integrace neúčastní. K tomuto účinku dojde, když je výstup z domácího neefektivního odvětví nahrazen levnějším výstupem stejného odvětví jiné země v integraci. Zároveň je definován negativní efekt celní unie, tzv. odklon obchodu, k němuž dochází zavedením společného celního sazebníku. Vytvořením jednotných celních sazeb se totiž upřednostňuje obchod v rámci integračního seskupení před obchodem se třetími zeměmi, přestože třetí země může nabízet stejné zboží nebo služby za nižší cenu než dovozci v CU. Dodavatelé z nečlenských zemí se tak dostanou do konkurenční nevýhody a může s nimi dojít ke snížení obchodu. V celní unii se pak neefektivně vynakládá bohatství, jelikož je upřednostňován nákup zboží a služeb s vyššími náklady.

Vinerovou teorií celní unie se zabývali další ekonomové, mezi nimi i Béla Balassa, který ji v knize *Teorie ekonomické integrace* z roku 1966 aplikuje za předpokladu čisté konkurence, konstantních výrobních nákladů a nulového dopravného (Zlý, 2009). Za těchto podmínek by se měla cena jakéhokoliv zboží, které je nabízeno na světovém trhu, rovnat výrobním nákladům v zemi, kde je cena jeho produkce nejnižší. Pak se zvýší pohledávka po daném zboží ze strany zemí, jejichž výrobní náklady převyšují součet cel a ceny tohoto zboží na světovém trhu, anebo si jej země vyrobí samy. Uvedené podmínky mohou vyústit v pět základních situací zřízení CU, a to v závislosti na produkčních možnostech zúčastněných zemí a třetí nečlenské země. Ve všech modelech se berou v úvahu minimální, průměrná a maximální cena, jednotný tarif vůči nečlenským zemím celní unie a schopnost daného trhu pokrýt vlastní výrobou požadovanou spotřebu.

K účinkům celní unie došlo i v případě celní unie Turecka s EU. Další zkoumání bude zaměřeno na vývoj směřování dovozu zemědělských produktů do Turecka. Obecně můžeme říci, že importovat zemědělské produkty na turecký trh se vyplatilo především zemím s vysokým podílem dovozu na tureckém trhu a často se jednalo o výhradní dodavatele jako USA, Ekvádor či Brazílie (Turkstat, 2013). Na druhou stranu existovaly komodity, které bylo výhodné obchodovat s Evropskou unií před i po uzavření celní unie, především z důvodu nových podmínek společného obchodu.

Jedním z příkladů byla situace, kdy došlo k odklonu obchodu od dovozce s maximální nabízenou produkční cenou k dovozci s minimální nabízenou produkční cenou, a to díky

vytvoření celní unie. Jednalo se o dovoz ptačích vajec z Izraele a Nizozemska do Turecka²⁸. V tabulce 4.4 je zobrazen vývoj importu do Turecka z Izraele a ze všech států tehdejší Evropské unie v letech 1994 až 1997. Izrael byl spolu s Maďarskem výhradním dovozcem sledované komodity do Turecka. V roce 1994 vyvážel Izrael do Turecka vejce v hodnotě více než 150 tisíc USD, zatímco státy Evropské unie v hodnotě necelých 18 tisíc USD. V následujících letech se stává nejvýznamnějším dovozcem ptačích vajec Evropská unie. Největší podíl na dovozu z EU mělo Nizozemsko, dále Francie, Itálie a Velká Británie a v každém dalším roce dovozců z Evropské unie, čili členských států celní unie, přibývalo²⁹. Izraelský dovoz vajec, přestože také v letech 1995 a 1996 rostl a nebylo na něj ze strany Turecka uvaleno clo, nedokázal převýšit součet importu z EU³⁰ (WTO, 2013; Turkstat, 2013).

Tabulka 4.4: Vývoj směřování importu ptačích vajec do Turecka v letech 1994 až 1997 (v USD)

	1994	1995	1996	1997
Evropská unie*	17 947	4 491 428	2 708 958	909 076
Izrael	150 226	379 378	1 114 345	30 176

* Data v tabulce odpovídají změnám v počtu států EU, takže v roce 1994 je započítáno 12 členských států EU a od roku 1995 je počet zemí zvýšen na 15 (Europa.eu, 2013).

Zdroj: TURKISH STATISTICAL INSTITUTE, 2013. Vlastní zpracování.

Izraelská produkce vajec činila v roce 1994 celkem 117 tisíc tun a spotřeba 79,6 tisíc tun (FAO, 2013). Cena produkce za jednu tunu vajec v Izraeli byla odhadnuta na 1 203,9 USD. Výrobní cena vajec v Nizozemsku činila ve stejném roce 813,2 USD za jednu tunu³¹, přičemž celková produkce vajec v celé EU činila 4,9 milionů tun a spotřeba 438,7 milionů tun vajec. V Turecku zase bylo v roce 1994 vyprodukováno 615 tisíc tun a výrobní cena za jednu tunu byla 1 132,5 USD; spotřeba vajec Turky v roce 1994 dosáhla 450 tisíc tun vajec (Turkstat, 2013; FAO, 2013).

²⁸ Jedná se o „Ptačí vejce, ve skořápce, čerstvá, konzervovaná nebo vařená“, podskupina 025.1 klasifikace SITC Rev. 3 (UNSTATS, 201; Turkstat, 2013). V podmínkách Kombinované nomenklatury EU jde o skupinu 0407 (Prováděcí nařízení Komise č. 927/2012, 2013).

²⁹ Zde je vhodné dodat, že Nizozemsko bylo v roce 1994 největším vývozcem slepičích vajec na světě s objemem exportu 362,9 tisíc tun vajec, Izrael se ve světovém hodnocení umístil jako desátý a Turecko jako třinácté (FAO, 2013).

³⁰ V roce 1996 uzavřelo Turecko s Izraelem Dohodu o volném obchodu (Ministerstvo hospodářství, 2013).

³¹ Výrobní cena vajec ve Francii byla v roce 1994 odhadnuta na 886,7 USD za tunu, v Itálii to bylo 1 561,1 USD a ve Velké Británii 1 046,8 USD za tunu (FAO, 2013).

Z uvedených informací vyplývá, že zemí s minimálními náklady na produkci jedné tuny vajec bylo v roce 1994 Nizozemsko a maximální náklady ve stejném roce byly zaznamenány u Izraele. Spotřeba vajec v Turecku je nižší než její produkce, přesto Turci nakupovali určité množství z jiných zemí. Naopak obyvatelé EU spotřebovali v daném roce mnohem více vajec, než byli schopni vyprodukovat, proto je zde dovoz ze třetích zemí žádoucí. S ohledem na vývoj dovozu ptačích vajec do Turecka můžeme říci, že uzavřením celní unie sice došlo ke snížení importu sledované zemědělské komodity od izraelských dovozců a stimuloval se tím dovoz z Evropské unie, zejména Nizozemska, ale z pohledu Turecka došlo k efektu tvorby obchodu, jelikož Turecko začalo nakupovat ptačí vejce za nižší cenu díky preferenčnímu režimu a tím se zvyšovaly úspory.

Druhým příkladem dopadu vytvoření CU na zahraniční obchod je situace, kdy i přes vznik celní unie mezi Tureckem a Evropskou unií se některým státům stále vyplatilo dovážet zemědělské suroviny do Turecka a mnohokrát převyšovat import z EU (Turkstat, 2013). K tomu docházelo, a stále dochází, především díky uplatnění komparativních výhod, kterými určité státy v produkci zemědělských komodit disponují.

Zde jako příklad poslouží import rýže, která patřila k nejvíce dováženým zemědělským artiklům do Turecka v roce 1994 (FAO, 2013). Rýže byla zařazena do preferenčního režimu CU Turecka s Evropskou unií, přesto se její dovoz od roku 1996 vyplatil také Spojeným státům americkým. USA se největším tureckým dovozcem rýže staly v roce 1995, kdy do Turecka dovezly rýži v hodnotě 95,4 milionů USD a zůstaly jím i v dalších letech (Turkstat, 2013). Z Evropské unie byla v roce 1995 dovezena rýže celkem za 3,4 milionů USD a v roce 1996 to bylo 1,5 milionů USD. Hlavním importérem zde byla Itálie. Evropská unie rovněž zvyšovala svůj dovoz rýže do Turecka, nepřesáhla však objem dovezený z USA.

V roce 1996 se v USA vyrobilo 7,8 mld. tun rýže, přičemž jejími obyvateli bylo spotřebováno 3,2 milionů tun (FAO, 2013). Výrobní cena jedné tuny se pohybovala okolo 212 USD a do Turecka byla obchodována za 403 USD za jednu tunu. Naproti tomu v Itálii, která byla největším vývozcem rýže v EU, bylo ve stejném roce vypěstováno 1,4 mld. tun rýže a náklady na produkci jedné tuny byly 491,6 USD. Z pohledu nákladů na produkci bylo pěstování rýže v USA mnohem levnější. Navíc jedna tuna italské rýže byla na tureckém trhu nabízena za průměrně 703 USD. Z toho lze odvodit, že pro Turecko bylo mnohem výhodnější nakupovat rýži od USA. Dovoz levnějšího producenta je však ovlivněn i výší cla. Základní

sazba, která byla v celní unii v roce 1996 stanovena pro dovoz ze třetích zemí, byla 25,41 ECU za 100 kg (Rozhodnutí Rady přidružení, 1995). V přepočtu na tehdejší kurz to bylo 32,78 USD za 100 kg, což znamená, že jedna tuna byla zatížena clem v hodnotě 32 780 USD (FXTOP, 2013). Náklady USA na import do Turecka, bez ohledu na ostatní náklady spojené s dovozem, lze vyčíslit na 32 992 USD. V roce 1997 dosahoval dovoz rýže z USA 61,3 milionů USD, od následujícího roku se však začal snižovat (Turkstat, 2013). Přesto zůstaly USA hlavním dodavatelem rýže na tureckém trhu i dalších letech. Z pohledu obchodních vztahů Turecka došlo ke snížení dovozu rýže z USA, k odklonu obchodu však nedošlo, i přes vysoké celní zatížení. Převažuje zde tudíž efekt tvorby obchodu. Negativním aspektem však je to, že Turecko nakupuje rýži za méně výhodných podmínek, než jaké mu nabízí členská země celní unie. Důvodem může být fakt, že v roce 1996 bylo v Turecku spotřebováno 594 tisíc tun rýže a vypěstováno bylo jen 280 tisíc tun – celková produkce tudíž nebyla schopna pokrýt spotřebu (FAO, 2013).

4.5 Shrnutí

Obchodní vztahy mezi Tureckem a společenstvím států Evropské unie byly rozvíjeny již od konce 50. let 20. století, kdy Turecko podalo žádost o členství v tehdejší Evropském hospodářském společenství. Během období čekání na členství bylo jmenováno přidruženou zemí EU (v roce 1964 na základě Ankarské dohody) a v roce 1999 konečně i kandidátskou zemí Evropské unie. Členem Evropské unie však není dodnes.

I přes zdlouhavý proces přistoupení k EU byly Tureckem hojně rozvíjeny obchodní vztahy se členy Evropské unie, jejichž zatím největším úspěchem bylo založení celní unie s EU v roce 1996 a zvyšování objemu obchodovaného zboží a služeb. Celní unie mezi EU a Tureckem je založena na preferenčním režimu obchodování zemědělských a průmyslových komodit, kdy oba partneři si pro vybrané artikly určily nulový celní tarif pro zboží klasifikované harmonizovaným systémem ve skupinách 25 až 97, harmonizovaly svou obchodní politiku se strategií EU a vymezily společný postoj vůči třetím zemím. Výsledků užší spolupráce bylo několik, mezi nimi i upevnění pozice výhradního importéra a exportéra do Turecka v až sedmi skupinách komodit.

Díky zvýhodněným podmínkám obchodu rostl export i import mezi oběma partnery a docházelo tak k efektu tvorby obchodu a postupnému odklonu směny zboží s nečlenskými

zeměmi celní unie. Jako příklad byl uveden dovoz ptačích vajec z Izraele a Evropské unie v období 1994 až 1997. Ve výzkumu bylo prokázáno, že v roce 1996, byla celní unie mezi Tureckem a EU založena, došlo k nahrazení dražšího dovozu z Izraele levnějším dovozem z EU a zároveň byl import do Turecka zvýšen. Tím se projevil efekt tvorby obchodu. Druhým účinkem, který je v teorii celní unie Jacoba Vinera definován, byl negativní efekt odklonu obchodu, kdy Turecko postupně upouštělo od importu z Izraele.

V práci byl uveden i příklad, kdy byl Tureckem upřednostněn dovoz ze třetí země, přestože bylo možné díky odbourání celních bariér obchodovat s dodavateli z Evropské unie za výhodnějších podmínek. Jednalo se o import rýže z USA. Spojené státy americké se největším tureckým dovozcem rýže staly v roce 1995 a tuto pozici si udržely i v následujících letech. Mezi hlavní důvody, proč se vývoz ze Spojených států do Turecka vyplatil, byly nižší náklady na produkci, než dosahovali největší producenti rýže v EU. V případě dovozu rýže z USA je tak viditelný efekt tvorby obchodu z pohledu USA, jelikož nedošlo k odklonu obchodu ani po uzavření celní unie s EU. Negativním aspektem bylo zde jen to, že Turecko nakupovalo rýži za vyšší cenu, než mu bylo nabízeno v rámci celní unie. Možným vysvětlením může být vysoká spotřeba rýže v Turecku, kterou nebylo možné pokrýt ani domácí ani unijní produkcí.

5 Závěr

Diplomová práce se zabývala tématem obchodních vztahů Turecka s Evropskou unií, a to z pohledu Turecka. V teoretické části práce, tedy druhé kapitole, byly nejprve vymezeny základní pojmy teorie obchodní politiky, její formy, používané nástroje a typy. Zmíněny zde byly i základní principy celní politiky a vyššího stupně regionální ekonomické integrace, celní unie. Dále je v této části institucionálně vymezena mezinárodní obchodní politika, zahrnující mezinárodní obchodní organizace založené na mnohostranných smlouvách, jako je například Všeobecná dohoda o clech a obchodu. Následně byla popsána společná obchodní politika Evropské unie, jejíž hlavním znakem je převedení suverénních práv jednotlivých členských států v oblasti obchodní politiky na nadnárodní úroveň. Společná obchodní politika EU si vytýčila jako hlavní cíl chránit vnitřní trh Unie využitím společných nástrojů, mezi které patří například jednotný postup v oblasti celní politiky. Evropská unie patří k regionálním ekonomickým seskupením, které se významně podílejí na liberalizaci světového obchodu prostřednictvím dohod o regulaci obchodu se třetími zeměmi. Příkladem může být Dohoda o vytvoření celní unie s Tureckem, která díky preferenčnímu režimu podpořila růst zahraničního obchodu obou partnerů.

Praktická část diplomové práce je rozvržena do dvou kapitol. První část, tedy třetí kapitola, pojednává o obchodní politice a zahraničním obchodě v podmínkách turecké ekonomiky. Uvedeny jsou základní informace o Turecku, jeho historie, největší vnitřní problémy a politické preference. Z ekonomického hlediska je Turecko charakterizováno jako rychle rostoucí ekonomika, jejíž mezinárodní význam v posledních letech stoupá. Sílí postavení Turecka ve světovém obchodě má své kořeny v 80. letech 20. století, kdy byly uskutečněny zásadní reformy turecké ekonomiky. Razantní změny přispěly k vytvoření efektivního tureckého hospodářství a stimulovaly vývozní aktivitu země. Bylo upuštěno od prosazování protekcionismu a vláda začala více podporovat rozvoj průmyslu – finančně i legislativně. Intenzivnějšímu rozvoji turecké ekonomiky v průběhu let zabránilo několik krizí. Díky vhodně zvoleným nástrojům hospodářské politiky však bylo Turecko schopno rychle se s jejich následky vyrovnat, což se projevilo zejména v případě dopadu světové ekonomické krize v letech 2008-2009.

Zmínění následků hospodářských problémů světové ekonomiky výrazně napomohly dříve realizované reformy v roce 2001. Vláda tehdy zpřísnila dozor finančního sektoru a provedla rozsáhlé změny v bankovním systému, což se nakonec ukázalo jako velká výhoda.

Překonání světové ekonomické krize v období 2008-2009 výrazně napomohl také nízký objem hypotéčních úvěrů, jejichž trh byl krizí ve světové ekonomice zasažen nejvíce, a rovněž nízká zadluženost vládního sektoru.

Od roku 2010 byl již zaznamenán růst HDP i objemu zahraničního obchodu. Nejhuře se ekonomická krize projevila na trhu práce, kdy míra nezaměstnanosti dosáhla hodnoty 14 %, v dalších letech však došlo k jejímu poklesu. Ve vývoji platební bilance byl zaznamenán záporný výsledek v roce 2008, a to z důvodu vysokého deficitu obchodní bilance. Zvýšit export se Turecku podařilo již v následujícím roce, což mělo pozitivní vliv na celkovou bilanci.

V dalších letech se očekává růst turecké ekonomiky, zejména na základě koordinace hospodářských politik, dodržování disciplíny v sektoru financí, zvyšování úspor a přílivu zahraničních investic a konkurenceschopnosti. V poslední zmíněné oblasti, konkurenceschopnosti ekonomiky, se Turecko podle Globální zprávy konkurenceschopnosti za roky 2012-2013 zlepšilo oproti roku 2011 o 16. míst a stalo se tak 43. nejkonkurenceschopnější ekonomikou na světě. Pro lepší výsledky je ale nutné, aby vláda Turecka podnikla razantní kroky zejména v oblasti vzdělávání a podpory tvorby hodnotných globálních značek.

Jak již bylo zmíněno, od 80. let 20. století zavedla turecká vláda významné reformy, které Turecku umožnily více se podílet na mezinárodním obchodě. Rozvoj exportu byl podpořen především v dalším desetiletí, a to například vytvořením státní, exportní, kreditní a garanční banky Türk Eximbank a podobných institucí stimulujících vývoz. Turecko bylo činné na mezinárodní úrovni, 26. 3. 1995 vstoupilo do WTO a k 1. 1. 1996 byla založena celní unie s Evropskou unií. Oba smluvní vztahy měly na turecký zahraniční obchod pozitivní dopad, bylo však nutné, aby byly v turecké obchodní politice zavedeny podstatné změny, především v oblasti harmonizace obchodní politiky s Evropskou unií.

Obchodní politika v pojetí Turecka se v praxi vyznačuje aktivním rozvíjením zahraničně-obchodních vztahů na základě využití smluvních nástrojů. Jejím hlavním znakem je tudíž snaha o liberalizaci obchodu a zvyšování obchodní výměny s obchodními partnery. Prioritami Turecka v oblasti exportu je dosáhnout ke stému výročí Turecké republiky v roce 2023 objemu vývozu v hodnotě 500 mld. USD a zároveň zvyšovat export průměrně o 12 % ročně. Proto Turecko intenzivně pracuje na zajištění výhodnějšího přístupu na zahraniční trhy na základě smluvních podmínek s jinými státy.

Objem zahraničního obchodu Turecka začal prudce růst po skončení vládní krize v roce 2001, kdy v průběhu deseti let vzrostl o 116,5 mld. USD a v roce 2012 dosáhl hodnoty 389 mld. USD. Turecký zahraniční obchod však již dlouhodobě zaznamenává pasivní obchodní bilanci. Z výzkumu teritoriální struktury zahraničního obchodu Turecka v letech 1994 a 2012 vyplývá, že vývoj zahraničně-obchodních vztahů byl značně ovlivněn založením celní unie s EU, jež stimulovala obchod snížením nebo úplným zrušením celního zatížení na vybrané obchodované komodity. Co se týče komoditní struktury Turecka, v tureckém zahraničním obchodě převládal obchod s průmyslovým a spotřebním zbožím, zejména s motorovými vozidly, produkty z ropy, železa a oceli.

Čtvrtá část diplomové práce zahrnuje analýzu obchodních vztahů Turecka s EU, které jsou budovány již téměř 50 let. Smluvní základy vzájemné spolupráce byly ustanoveny nejdříve Ankarskou dohodou z roku 1963, díky které bylo Turecku umožněno přidružit se k tehdejšímu EHS a na základě rozvíjení zahraničně-obchodní spolupráce podpořit ekonomický růst. Prvním velkým úspěchem v oblasti obchodu s EU bylo pro Turecko postupné zrušení téměř všech cel na zemědělské produkty. Kromě poskytnutých výhod v oblasti cel mohlo Turecko využít i finanční prostředky, které mu byly Evropskými společenstvími poskytnuty především k budování hospodářství. Významné postavení Evropských společenství v Turecké zahraničně-obchodní politice a sílící zájem mnoha evropských států vstoupit do ES, se staly impulzy pro podání turecké žádosti o členství v ES v roce 1987. O dva roky později však byl vstup Turecka do ES zamítnut, a to z důvodů neplnění ekonomických a politických kritérií, porušování lidských práv a nevyřešených sporů na Kypru. Členem EU se Turecko nestalo dodnes, ačkoli je kandidátskou zemí již od roku 1999. Přípravenost Turecka na členství v EU je v pravidelných časových intervalech hodnocena Evropskou komisí. V poslední hodnotící zprávě z roku 2012 bylo vyzdvihnuto zavedení nové ústavy v Turecku a přijetí nových právních předpisů. Kladně byl hodnocen i stav ekonomiky a její poměrně vysoké tempo růstu. Zároveň bylo poukázáno na přetrvávající cenzuru médií, omezování lidských práv a nevyřešené spory s Kyprem a Kurdy. Pro období přístupového jednání EU stanovuje svým kandidátům kapitoly různého zaměření, které je nutno harmonizovat s právem EU. Turecko čeká projednávání ještě 34 kapitol, neboť uzavřena zatím byla jen jedna. O dalším vývoji společných vztahů bude rozhodovat postup Turecka v provádění reform.

Navzdory neúspěchům v politických jednáních s ES o členství se Turecku podařilo prohloubit obchodní vztahy vytvořením celní unie, s platností od 1. 1. 1996. Tím byl umožněn

volný pohyb zpracovaných zemědělských produktů a průmyslových výrobků na území celé EU a Turecka. Byla tudíž zrušena veškerá dovozní a vývozní cla a poplatky s rovnocenným účinkem, cla fiskální povahy mezi oběma stranami a kvantitativní omezení importu a exportu a opatření s rovnocenným účinkem mezi zúčastněnými stranami. Došlo k harmonizaci tureckého celního sazebníku se sazebníkem Společenství, s důrazem na vzniklý preferenční režim a byla sladěna opatření obchodní politiky. Porušit smluvená pravidla celní unie mohou zúčastněné strany jedině v případě vážného a prokazatelného jednání druhého partnera, které by bylo v rozporu s Dohodou o celní unii a souvisejícími právními akty.

Obchodní režim zmíněných produktů je stanoven v Preferenční dohodě o zemědělských produktech z roku 2006 a v Preferenční dohodě o uhlí a oceli z roku 1996, která byla uzavřena s tehdy ještě existujícím Evropským sdružením uhlí a oceli. Pravidla původu, která je nutné při obchodování prokazovat, jsou v souladu s podmínkami Eurostředomořské kumulace, sjednané v roce 1995 mezi státy Evropského společenství s vybranými obchodními partnery, mezi nimi i Tureckem.

Značně ovlivněna je turecká celní politika také pravidly, k nimž se Turecko zavázalo v roce 1995 v důsledku vstupu do Světové obchodní organizace. Vzhledem k obchodu se třetími zeměmi byla tak Tureckem přijata vázaná cla na zemědělské produkty v rozmezí od nuly do 225 % a na nezemědělské zboží, kromě výjimek, od nuly do maximálně 82 % a Turecko je povinno uplatňovat výhody pro členské státy WTO v souvislosti s doložkou nejvyšších výhod. Komodity, které stále podléhají celnímu režimu jsou ve více jak 98 % případů opatřeny valorickým clem. Na ostatní položky se vztahují zvláštní sazby cel, kterými jsou zatíženy některé alkoholické nápoje, sůl a kinematografické filmy, nebo složená cla aplikovaná na některé zpracované zemědělské produkty. Celkově platí, že zemědělské produkty jsou oproti zboží jiných odvětví výrazně zvýhodněny.

Zahraniční obchod Turecka je již dlouhodobě orientován především na členské státy EU a celní unie se ukázala jako významný stimul ve zvyšování objemu vývozu i dovozu. Na základě provedení teritoriální analýzy zahraničního obchodu Turecka bylo zjištěno, že v roce 1994, tedy před zvýhodněním obchodu s ES v rámci celní unie, bylo nejvýznamnějším obchodním partnerem Turecka Německo, a to jak na straně exportu, tak importu. Ve stejném roce bylo mezi deseti největšími exportními partnery Turecka šest členských států Evropského společenství a na straně importu to bylo pět. Zaměříme-li

se na nečlenské státy EU, mezi největší obchodní partnery Turecka se zařadilo Rusko, USA a Saudská Arábie.

V porovnání s rokem 2012 je vidět, že se preference Turecka ve směřování vývozu nebo dovozu příliš nezměnily, až na sílící postavení některých muslimských zemí západní Asie, které nabízejí Turecku velké příležitosti v zahraničním obchodě. Přesto státy Evropské unie zauímají pět míst z deseti mezi nejvýznamnějšími obchodními partnery Turecka na straně exportu a u importu jsou celkem čtyři.

Obchodované komodity s Evropským společenstvím (později EU) byly v práci analyzovány pomocí komoditní struktury klasifikované SITC, Rev. 3 v letech 1994 a 2012. V roce 1994 byla Evropská unie, s počtem dvanácti členských států, výhradním vývozcem i dovozcem v sedmi skupinách SITC. Lepších výsledků bylo dosaženo na straně exportu a importu jen u Spojených států amerických v obchodování s tabákem. Druhým největším dovozcem do Turecka, kromě EU, byla Saudská Arábie v importu minerálních paliv, maziv a příbuzných materiálů. V roce 2012 bylo dosaženo vyššího objemu tureckého zahraničního obchodu než v roce 1994, vyváženy byly zejména produkty strojírenského průmyslu, které nejvíce směřovaly do EU, a na straně dovozu dominovala minerální paliva a maziva dovážená z Ruska. Členské státy Evropské unie zde opět zauímají výhradní postavení v sedmi skupinách SITC.

Na základě zjištěných výsledků analýzy teritoriální a komoditní struktury lze potvrdit hypotézu, že Evropská unie zaujímá významnou pozici v zahraničně-obchodních vztazích Turecka.

V poslední části čtvrté kapitoly jsou zhodnoceny účinky celní unie Turecka s EU. Na celní unii zde byl aplikován Balassův model dvojích celních účinků. Při zaměření na výhradní dovozce a vývozní cíle Turecka bylo zjištěno, že k odklonu obchodu se třetími zeměmi Turecka došlo jen v některých případech. Ve většině obchodních vztahů byl dovoz i vývoz do EU výrazně zvýšen a v mnohých případech si státy Evropské unie během sledovaného období, totiž v letech 1994 až 1997, udržely pozici výhradního tureckého dovozce či vývozce.

Cílem diplomové práce bylo analyzovat účinky celní unie na tureckou ekonomiku. S ohledem na uvedené informace bylo zjištěno, že negativní účinek odklonu obchodu nastal jen v některých případech, konkrétně při dovozu ptačích vajec z Izraele. Ve sledovaném

období 1994 až 1997 se postupně staly výhradním dovozcem vajec státy Evropské unie, zejména Nizozemsko. Zmíněným příkladem byla zároveň potvrzena hypotéza, že v důsledku uzavření celní unie Turecka s EU došlo v konkrétních případech k odklonu obchodu s ostatními obchodními partnery. Příklad, kdy i přes méně výhodné podmínky obchodu si třetí země dokázala udržet pozici největšího importéra na turecký trh, byl dovoz rýže ze Spojených států amerických. Zde se projevil efekt tvorby obchodu, pozitivní účinek celní unie, neboť USA zůstaly výhradním dovozcem rýže do Turecka i přes uzavření celní unie a vysoké celní zatížení.

Seznam použité literatury

- [1] Agreement establishing an Association between the European Economic Community and Turkey, signed at Ankara, 12 September 1963. In: *Official Journal of the European Communities*, Volume 16, No C 113, 24 December 1973. Dostupné z: http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/turkey/association_agreement_1964_en.pdf.
- [2] BOHDÁLEK, Miroslav. *GP: Kypr – předpověditelná krize* [online]. Global Politics [5. 3. 2002]. Dostupné z: <http://www.globalpolitics.cz/clanky/kypr>.
- [3] BRANDIRECTORY. *Brandirectory: Akbank* [online]. Brand Finance [19. 2. 2013]. Dostupné z: <http://brandirectory.com/profile/akbank>.
- [4] BRANDIRECTORY. *Brandirectory: Garanti* [online]. Brand Finance [19. 2. 2013]. Dostupné z: <http://brandirectory.com/profile/garanti>.
- [5] BRANDIRECTORY. *Brandirectory: TURKCELL* [online]. Brand Finance [19. 2. 2013]. Dostupné z: <http://brandirectory.com/profile/turkcell>.
- [6] BRANDIRECTORY. *Brandirectory: Turkey 100 2012* [online]. Brand Finance [19. 2. 2013]. Dostupné z: http://brandirectory.com/league_tables/table/turkey-100-2012.
- [7] BRANDIRECTORY. *Brandirectory: Turkish Airlines* [online]. Brand Finance [19. 2. 2013]. Dostupné z: <http://brandirectory.com/profile/turkish%20airlines>.
- [8] BRANDIRECTORY. *Brandirectory: Türk Telecom* [online]. Brand Finance [19. 2. 2013]. Dostupné z: <http://brandirectory.com/profile/trk-telekom>.
- [9] BRANDIRECTORY. *Brandirectory: Most Valuable Brands in Beverages* [online]. Brand Finance [19. 2. 2013]. Dostupné z: http://brandirectory.com/brands/industry_group/Beverages/.
- [10] BRANDIRECTORY. *Brandirectory: Most Valuable Brands in Home Furnishings* [online]. Brand Finance [19. 2. 2013]. Dostupné z: http://brandirectory.com/brands/industry_group/Home_Furnishings/.
- [11] BRANDIRECTORY. *Brandirectory: Most Valuable Brands in Retail* [online]. Brand Finance [19. 2. 2013]. Dostupné z: http://brandirectory.com/brands/industry_group/Retail/.
- [12] BRANDIRECTORY. *Brandirectory: Yapi Kredi* [online]. Brand Finance [19. 2. 2013]. Dostupné z: <http://brandirectory.com/profile/yapi-kredi>.
- [13] CELASUN, Oya. *The World Bank: The 1994 Currency Crisis in Turkey* [online]. The World Bank [7. 2. 2013]. Dostupné z: http://www.google.cz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CDwQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.econturk.org%2FTurkisheconomy%2Fkriz.pdf&ei=qokJUaa_CO

SR4ASetlCYCw&usg=AFQjCNEpKgVE9U6CxKuxllGrqFiDw0b7tw&sig2=Xo-nVVGyQyIdyDFp02Vbzg&bvm=bv.41642243,d.bGE.

- [14] CENTRAL BANK OF THE REPUBLIC TURKEY. *CBRT: Turkish Lira Sign* [online]. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasi [5. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/eng/>.
- [15] CENTRAL BANK OF THE REPUBLIC TURKEY. *CBRT: Financial Stability Report, November 2012* [online]. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasi [12. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/eng/>.
- [16] CENTRAL BANK OF THE REPUBLIC TURKEY. *CBRT: TÜRKİYE CUMHURİYET MERKEZ BANKASI KURLARI* [online]. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasi [15. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/eng/index.html>.
- [17] CENTRAL BANK OF THE REPUBLIC TURKEY. *CBRT: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasi Kurlari* [online]. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasi [23. 4. 2013]. Dostupné z: <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/eng/>.
- [18] CENTRAL BANK OF THE REPUBLIC TURKEY. *CBRT: Table 4* [online]. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasi [24. 4. 2013]. Dostupné z: <http://www.tcmb.gov.tr/odemedenge/table4.pdf>.
- [19] CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. *CIA: The World Factbook, Middle East, Turkey* [online]. CIA [5. 12. 2012]. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/tu.html>.
- [20] CIHELKOVÁ, Eva. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. Praha: C. H. Beck, 2003. 709 s. ISBN 80-7179-804-5.
- [21] CIHELKOVÁ, Eva et al. *Mezinárodní ekonomie II*. Praha: C. H. Beck, 2008. 258 s. ISBN 978-80-7400-054-6.
- [22] CIHELKOVÁ, Eva et al. *Světová ekonomika: Obecné trendy rozvoje*. Praha: C. H. Beck, 2009. 273 s. ISBN 978-80-7400-155-0.
- [23] ČÁSTEK, Michal. *Parlamentní institut: Současný stav ekonomiky Turecké republiky* [online]. Parlament České republiky [12. 2006]. Dostupné z: http://www.google.cz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0CEYQFjAD&url=http%3A%2F%2Fwww.psp.cz%2Fsqw%2Ftext%2Forig2.sqw%3Fidd%3D20621&ei=8YQTUDH-J8OetAaIw4CICQ&usg=AFQjCNFSbWS_NsJBuCouV3WFKci12S_XJw&bvm=bv.42080656,d.Yms.

- [24] ČT24. ČT24: *Bospor v Berlíně: Turecko chce do EU, Kurdové chtějí svá práva* [online]. ČT24 [5. 12. 2012]. Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/svet/202143-bospor-v-berline-turecko-chce-do-eu-kurdove-chteji-sva-prava/>.
- [25] ČTK. Zpravy.Ihned.cz: *NATO chrání Turecko, zprovoznilo první systém Patriot. Česko k nim poskytlo spojaře* [online]. ČTK [26. 1. 2013]. Dostupné z: <http://zpravy.ihned.cz/svet-blizky-vychod/c1-59197700-nato-turecko-syrie-rakety>.
- [26] ČT24. ČT24: *Turecko soudí vůdce puče z roku 1980* [online]. ČT24 [4. 4. 2012]. Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/svet/170949-turecko-soudi-vudce-puce-z-roku-1980/>.
- [27] ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. ČNB: *Jaký je rozdíl mezi pevným a plovoucím měnovým kurzem?* [online]. ČNB [24. 4. 2013]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/faq/jaky_je_rozdil_mezi_pevnym_a_plovoucim_menovym_kurzem.htm 1.
- [28] ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. ČNB: *Slovník pojmů, H, Ch* [online]. ČNB [13. 2. 2013]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/obecne/slovník/h_ch.html.
- [29] Decision No 1/2006 of the EC-Turkey Customs Cooperation Committee of 26 September 2006 laying down detailed rules for the application of Decision No 1/95 of the EC-Turkey Association Council. In: *Official Journal of the European Communities*, Volume 49, No L 265, 26 September 2006. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:265:0018:0038:EN:PDF>.
- [30] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. ČSÚ: *Standardní mezinárodní klasifikace zboží, 4. revize* [online]. Český statistický úřad [24. 4. 2013]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/t/AD002CF78A/\\$File/60011209j02_c.pdf](http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/t/AD002CF78A/$File/60011209j02_c.pdf).
- [31] DECISION NO 1/95 OF THE EC-TURKEY ASSOCIATION COUNCIL OF 22 DECEMBER 1995 ON IMPLEMENTING THE FINAL PHASE OF THE CUSTOMS UNION (96/142/EC) [online]. Ministry of Economy [24. 4.2013]. Dostupné z: http://www.economy.gov.tr/upload/FE195D53-E696-8785-73F3FEC5FB40FFE3/ACDNo_1_95.pdf.
- [32] EKONOM.IHNED.CZ. *Ekonom.Ihned.cz: Turecké hospodářství – od posměšku k uznání* [online]. Ekonom.Ihned.cz [13. 12. 2012]. Dostupné z: <http://ekonom.ihned.cz/c1-58955760-turecke-hospodarstvi-od-posmesku-k-uznani>.
- [33] EURACTIV.CZ. *EurActiv.cz: Vztahy EU a Turecka* [online]. EurActiv.cz [15. 12. 2011]. Dostupné z: <http://www.euractiv.cz/rozsirovani-eu/link-dossier/turecko-a-eu>.

- [34] EUR-Lex. *EUR-Lex: Zahraniční vztahy mezi Tureckem a EU* [online]. EUR-Lex [21. 3. 2013]. Dostupné z: http://eur-lex.europa.eu/cs/dossier/dossier_07.htm.
- [35] Commission Implementing Regulation (EU) No 927/2012 of 9 October 2012 amending Annex I to Council Regulation (EEC) No 2658/87 on the tariff and statistical nomenclature and on the Common Customs Tariff. In: *Official Journal of the European Communities*, Volume 55, No L 304, 31 October 2012. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/JOHtml.do?uri=OJ:L:2012:304:SOM:EN:HTML>.
- [36] EUROPA.EU. *Europa.eu: Přístupové partnerství s Tureckem* [online]. Europa.eu [29. 5. 2008]. Dostupné z: http://europa.eu/legislation_summaries/enlargement/ongoing_enlargement/community_acquis_turkey/e40111_cs.htm.
- [37] EUROPA.EU. *Europa.eu: 3. Rozšíření a politika sousedství* [online]. Europa.eu [13. 3. 2013]. Dostupné z: http://europa.eu/abc/12lessons/lesson_3/index_cs.htm.
- [38] EUROPA.EU. *Europa.eu: Historie Evropské unie* [online]. Europa.eu [21. 4. 2013]. Dostupné z: http://europa.eu/about-eu/eu-history/index_cs.htm.
- [39] EUROPEAN COMMISSION. *EC: Turkey: Customs Unions and preferential arrangements* [online]. European Commission [18. 4. 2012]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/customs_unions/article_414_en.htm.
- [40] EUROPEAN COMMISSION. *EC: General aspects of preferential origin* [online]. European Commission [23. 4. 2013]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/preferential/index_en.htm.
- [41] EUROPEAN COMMISSION. *EC: Turkey: Trade* [online]. European Commission [23. 4. 2013]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/turkey/>.
- [42] EUROSOP.CZ. *Euroskop.cz: Obchodní politika* [online]. Euroskop.cz [13. 9. 2012]. Dostupné z: <http://www.euroskop.cz/680/787/clanek/spolecna-obchodni-politika-eu/>.
- [43] EUROSOP.CZ. *Euroskop.cz: EU od A do Z, A-B* [online]. Euroskop.cz [17. 9. 2012]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/282/sekce/a-b/>.
- [44] EUROSOP.CZ. *Euroskop.cz: Institucionální záležitosti v říjnu 2012* [online]. Euroskop.cz [9. 11. 2012]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/13/21533/clanek/institucionalni-zalezitosti-v-rijnu-2012/>.

- [45] EUROSKOP.CZ. *Euroskop.cz: K-L: Kodaňská kritéria (vstupní kritéria)* [online]. Euroskop.cz [24. 4. 2013]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/287/sekce/k-l/>.
- [46] EUROSTAT. *Eurostat: International trade in goods* [online]. European Commission [26. 2. 2012]. Dostupné z: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_goods.
- [47] EUROSTAT. *Eurostat: Turkey, EU bilateral trade and trade with the world* [online]. European Commission [29. 11. 2012]. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113456.pdf.
- [48] EUROSTAT. *Eurostat: Candidate countries and potential candidates: international trade* [online]. European Commission [17. 12. 2012]. Dostupné z: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitModifiedQuery.do>.
- [49] EUROSTAT. *Eurostat: Candidate countries and potential candidates: international trade* [online]. European Commission [17. 12. 2012]. Dostupné z:
- [50] EVROPSKÝ PARLAMENT. *EP: Usnesení Evropského parlamentu ze dne 29. března 2012 o zprávě o pokroku Turecka za rok 2011* [online]. Evropský parlament [29. 3. 2012]. Dostupné z: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2012-0116+0+DOC+XML+V0//CS>.
- [51] FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Společná obchodní politika Evropské unie*. Ostrava: VŠB – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA, 2006, 133 s. ISBN 80-248-1076-X.
- [52] FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945 - 2008)*. Praha: C. H. Beck, 2009, 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.
- [53] FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS. *FAO: About FAO* [online]. FAO [11. 9. 2012]. Dostupné z: <http://www.fao.org/about/en/>.
- [54] FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS. *FAOSTAT: Trade* [online]. FAO [21. 4. 2013]. Dostupné z: <http://faostat.fao.org/site/342/default.aspx>.
- [55] FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS. *FAOSTAT: Food Supply* [online]. FAO [21. 4. 2013]. Dostupné z: <http://faostat.fao.org/site/610/DesktopDefault.aspx?PageID=610>.
- [56] FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS. *FAOSTAT: Production* [online]. FAO [21. 4. 2013]. Dostupné z: <http://faostat.fao.org/site/569/DesktopDefault.aspx?PageID=569#ancor>.

- [57] FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS. *FAOSTAT: Prices* [online]. FAO [21. 4. 2013]. Dostupné z: <http://faostat.fao.org/site/703/DesktopDefault.aspx?PageID=703#ancor>.
- [58] FORMACOMPANY.COM. *FORMACOMPANY.COM: Turkey Free Trade Zones* [online]. FORMACOMPANY.COM [6. 3. 2013]. Dostupné z: <http://www.formacompany.com.tr/en/turkey/turkey-free-trade-zones>.
- [59] FXTOP.COM. *FXTOP.COM: Historical Exchange rates from 1953 with graphs and charts* [online]. FXTOP.COM [22. 4. 2013]. Dostupné z: <http://fxtop.com/en/historical-exchange-rates.php?A=25%2C41&C1=EUR&C2=USD&YA=1&DD1=01&MM1=01&YYYY1=1990&B=1&P=&I=1&DD2=22&MM2=04&YYYY2=2013&btnOK=Go!>.
- [60] G20. *G20: What is the G20* [online]. G20 [28. 2. 2013]. Dostupné z: http://www.g20.org/docs/about/about_G20.html.
- [61] HARTLER, Christina a Sam LAIRD. *The EU Model and Turkey – A Case for Thanksgiving?* [online]. WTO, 1999 [cit. 12. 3. 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/tp9901_e.htm.
- [62] INFORMAČNÍ CENTRUM OSN V PRAZE. *Programy a další orgány OSN, Konference OSN o obchodu a rozvoji (UNCTAD)* [online]. UNIC Praha [18. 9. 2012]. Dostupné z: <http://www.osn.cz/system-osn/programy-a-dalsi-organy-osn/?i=95>.
- [63] INFORMAČNÍ CENTRUM OSN V PRAZE. *Oficiální seznam indikátorů MDGs* [online]. UNIC Praha [25. 12. 2012]. Dostupné z: <http://www.osn.cz/soubory/officialist2008-cze.pdf>.
- [64] INTERBRAND. *Interbrand: Best Global Brands 2012 – 2012 Report* [online]. Interbrand [19. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.interbrand.com/en/best-global-brands/2012/Best-Global-Brands-2012.aspx>.
- [65] INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE. *O ICC/ About ICC* [online]. UNIC Praha [18. 9. 2012]. Dostupné z: <http://www.icc-cr.cz/o-icc>.
- [66] INTERNATIONAL MONETARY FUND. *IMF: About the IMF, Cooperation and reconstruction (1944 – 71)* [online]. IMF [12. 9. 2012]. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/about/histcoop.htm>.
- [67] INTERNATIONAL MONETARY FUND. *IMF: About the IMF, List of Members* [online]. IMF [12. 9. 2012]. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/memdate.htm>.

- [68] INTERNATIONAL MONETARY FUND. *IMF: About the IMF, Our Work* [online]. IMF [12. 9. 2012]. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/about/ourwork.htm>.
- [69] INTERNATIONAL MONETARY FUND. *IMF: About the IMF, Globalization and the Crisis (2005 – present)* [online]. IMF [12. 9. 2012]. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/about/histglob.htm>.
- [70] INTERNATIONAL MONETARY FUND. *IMF: IMF Country Report No. 12/338: Turkey, 2012 Article IV Consultation* [online]. IMF [31. 12. 2012]. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr12338.pdf>.
- [71] INVEST IN TURKEY. *ISPAT: FDI in Turkey* [online]. CBRT [17. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.invest.gov.tr/en-US/investmentguide/investorsguide/pages/FDIinTurkey.aspx>.
- [72] INVEST IN TURKEY. *ISPAT: Investment Support and Promotion Agency* [online]. The Republic of Turkey, Prime ministry Investment Support and Promotion Agency [27. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.invest.gov.tr/en-US/Pages/Home.aspx>.
- [73] KALÍNSKÁ, Emilie, Radek ČAJKA, Iveta ČERNÁ, Ilya BOLOTOV a Ludmila ŠTĚRBOVÁ. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada, 2010, 228 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3396-8.
- [74] KAVRAKOGLU MANAGEMENT INSTITUTE. *KMI: Export* [online]. Kavrakoglu Management Institute [10. 4. 2013]. Dostupné z: http://www.girisimciyim.com/eng/faq_14.html.
- [75] Konsolidované znění Smlouvy o fungování Evropské unie. In: *Úřední věstník Evropské unie*. 2010. Svazek 55, C 326. Dostupné také z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:0047:0200:cs:PDF>.
- [76] KOTLÁN, Igor. *Zahraničně-obchodní politika*. Ostrava: VŠB-TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA, Ekonomická fakulta, 2008, 87 s. ISBN 978-80-248-1731-6.
- [77] KRÄMER, Heinz. *A Changing Turkey: the challenge to Europe and the United States*. Washington D. C.: Brookings Institution Press, 2000. 304 p. ISBN 0-8157-5023-4.
- [78] LACINA, Lubor, Petr KÖNIG, Jan OSTŘÍŽEK, Jan PŘENOSIL a Petr STREJČEK. *Učebnice evropské integrace*. 3. přepracované a rozšířené vydání. Brno: Barrister & Principal, 2011, 468 s. ISBN 978-80-87474-31-0.
- [79] MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ. *MZV: Turecko* [online]. MZV [27. 12. 2012]. Dostupné z: http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/evropa/turecko/index.html.

- [80] MINISTRY OF ECONOMY. *ME: Turkey Interactive CD-Rom, Turkish Economy and Policies of Opening up Abroad* [online]. Ministry of Economy [6. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.byegm.gov.tr/docs/Turkiye2011/english/238-239.htm>.
- [81] MINISTRY OF ECONOMY. *ME: The Exports Strategy of Turkey for 2023* [online]. Ministry of Economy [27. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.economy.gov.tr/upload/strategy/strategy2023.pdf>.
- [82] MINISTRY OF ECONOMY. *ME: Bilateral Investment Treaties* [online]. Ministry of Economy [28. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=tradeagreements&bolum=bilateral>.
- [83] MINISTRY OF ECONOMY. *ME: Free Trade Agreements -* [online]. Ministry of Economy [28. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=tradeagreements&bolum=fta®ion=0#>.
- [84] MINISTRY OF ECONOMY. *ME: Other Initiatives -* [online]. Ministry of Economy [28. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=tradeagreements&bolum=other®ion=4>.
- [85] MINISTRY OF ECONOMY. *ME: Trade & Cooperation Agreements* [online]. Ministry of Economy [28. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=tradeagreements&bolum=tca®ion=2>.
- [86] MINISTRY OF ECONOMY. *Ministry of Economy: WTO & Multilateral* [online]. Ministry of Economy [28. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=tradeagreements&bolum=wto®ion=3>.
- [87] MINISTRY OF ECONOMY. *ME: Israel* [online]. Ministry of Economy [21. 4. 2013]. Dostupné z: <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=countriesandregions&country=il®ion=4>.
- [88] MINISTRY OF ECONOMY. *ME: Kingdom of Saudi Arabia* [online]. Ministry of Economy [21. 4. 2013]. Dostupné z: <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=countriesandregions&country=SA®ion=4>.
- [89] MINISTRY OF ECONOMY. *ME: Russian Federation* [online]. Ministry of Economy [21. 4. 2013]. Dostupné z: <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=countriesandregions&country=RU®ion=2>.
- [90] MINISTRY OF ECONOMY. *ME: USA* [online]. Ministry of Economy [21. 4. 2013]. Dostupné z: <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=countriesandregions&country=US®ion=1>.

- [91] MINISTRY OF EU AFFAIRS. *Ministry of EU Affairs: Accessions Negotiations* [online]. Ministry of EU Affairs [28. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.abgs.gov.tr/index.php?p=37&l=2>.
- [92] MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS. *Ministry of Foreign Affairs: Relations between Turkey and the Federal Republic of Germany* [online]. Ministry of Foreign Affairs [4. 3. 2013]. Dostupné z: <http://www.mfa.gov.tr/relations-between-turkey-and-the-federal-republic-of-germany.en.mfa>.
- [93] MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS. *Ministry of Foreign Affairs: Relations between Turkey and Iraq* [online]. Ministry of Foreign Affairs [4. 3. 2013]. Dostupné z: <http://www.mfa.gov.tr/relations-between-turkey-and-iraq.en.mfa>.
- [94] MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS. *Ministry of Foreign Affairs: Relations between Turkey and the UAE* [online]. Ministry of Foreign Affairs [4. 3. 2013]. Dostupné z: <http://www.mfa.gov.tr/relations-between-turkey-and-the-uae.en.mfa>.
- [95] MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS. *Ministry of Foreign Affairs: Relations between Turkey and the United Kingdom* [online]. Ministry of Foreign Affairs [4. 3. 2013]. Dostupné z: <http://www.mfa.gov.tr/relations-between-turkey-and-the-united-kingdom.en.mfa>.
- [96] MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS. *Ministry of Foreign Affairs: Turkey-Iran Economic and Trade Relations* [online]. Ministry of Foreign Affairs [4. 3. 2013]. Dostupné z: http://www.mfa.gov.tr/turkey_s-commercial-and-economic-relations-with-iran.en.mfa.
- [97] MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS. *Ministry of Foreign Affairs: Relations between Turkey and China* [online]. Ministry of Foreign Affairs [7. 3. 2013]. Dostupné z: <http://www.mfa.gov.tr/relations-between-turkey-and-china.en.mfa>.
- [98] MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS. *Ministry of Foreign Affairs: Relations between Turkey and Italy* [online]. Ministry of Foreign Affairs [7. 3. 2013]. Dostupné z: <http://www.mfa.gov.tr/relations-between-turkey-and-italy.en.mfa>.
- [99] MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS. *Ministry of Foreign Affairs: Relations between Turkey and the Russian Federation* [online]. Ministry of Foreign Affairs [7. 3. 2013]. Dostupné z: <http://www.mfa.gov.tr/relations-between-turkey-and-the-russian-federation.en.mfa>.
- [100] MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS. *Ministry of Foreign Affairs: Relations between Turkey and the United States of America* [online]. Ministry of Foreign Affairs [7. 3. 2013]. Dostupné z: <http://www.mfa.gov.tr/relations-between-turkey-and-the-united-states-of-america.en.mfa>.

- [101] MÜFTÜLER-BAC, Meltem. *Turkey's relations with a changing Europe: the challenge to Europe and the United States*. Manchester: Manchester University Press, 1997. 133 p. ISBN 0- 7190-4233-X.
- [102] MUM, Edvar. *OECD: Turkish Free Zones* [online]. Mersin Free Zone Operator Inc. [3. 7. 2009]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/general/searchresults/?q=turkey%20free%20trade&cx=012432601748511391518:xzeadub0b0a&cof=FORID:11&ie=UTF-8>.
- [103] NATOAKTUAL.CZ. *Informační centrum o NATO: Radary pročešávají nebe nad Tureckem, zemi už chrání střely Patriot* [online]. NATO [8. 2. 2013]. Dostupné z: http://www.natoaktual.cz/nato-chrani-turecko-pred-syrii-dza-/na_zpravy.aspx?c=A130208_170620_na_zpravy_m00.
- [104] ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. *OECD: Glossary of Statistical Terms, SITC* [online]. OECD [11. 3. 2012]. Dostupné z: <http://stats.oecd.org/glossary/search.asp>.
- [105] ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. *OECD: Agricultural policies in OECD countries 2010* [online]. OECD [23. 4. 2012]. Dostupné z: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/agriculture-and-food/agricultural-policies-in-oecd-countries-2010_agr_oecd-2010-en.
- [106] ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. *OECD Economic Surveys: Basic Statistics of Turkey (2011)* [online]. OECD [12. 6. 2012]. Dostupné z: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/economics/oecd-economic-surveys-turkey-2012/basic-statistics-of-turkey-2011_eco_surveys-tur-2012-1-en.
- [107] ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. *OECD: About the OECD* [online]. OECD [12. 9. 2012]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/about/>.
- [108] ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. *OECD: About the OECD, Members and partners* [online]. OECD [12. 9. 2012]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/about/membersandpartners/>.
- [109] PLACÁK, Petr. *Euroskop.cz: Zapeklitá kurdská otázka* [online]. Euroskop.cz [14. 1. 2013]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/46/21779/clanek/zapeklita-kurdska-otazka/>.
- [110] ROZEHNALOVÁ, Naděžda a Vladimír, TÝČ. *Vnější obchodní vztahy Evropské unie*. Brno: Masarykova univerzita, 2006, 207 s. ISBN 80-210-4073-4.

- [111] SANSAL, Burak. *All About Turkey: Regions of Turkey* [online]. All About Turkey [11. 3. 2013]. Dostupné z: <http://www.allaboutturkey.com/regions.htm>.
- [112] SDRUŽENÍ OBRANY SPOTŘEBITELŮ. *BusinessInfo.cz: Cla a celní řízení v mezinárodním obchodu* [online]. BusinessInfo.cz [6. 3. 2007]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/cla-a-celni-rizeni-v-mezinarodnim-obchod-7677.html>.
- [113] SDRUŽENÍ OBRANY SPOTŘEBITELŮ. *BusinessInfo.cz: Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT)* [online]. BusinessInfo.cz [11. 9. 2012]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/vseobecna-dohoda-o-clech-a-obchodu-gatt-7160.html>.
- [114] SDRUŽENÍ OBRANY SPOTŘEBITELŮ. *BusinessInfo.cz: TARIC - systém integrovaného tarifu Evropské unie* [online]. BusinessInfo.cz [13. 9. 2012]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/taric-system-integrovaneho-tarifu-7185.html>.
- [115] SDRUŽENÍ OBRANY SPOTŘEBITELŮ. *BusinessInfo.cz: Zahraniční obchod, CEFTA 2006 - Středoevropská zóna volného obchodu* [online]. BusinessInfo.cz [13. 9. 2012]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/stredoevropska-zona-volny-obchod-cefta-7173.html>.
- [116] SDRUŽENÍ OBRANY SPOTŘEBITELŮ. *BusinessInfo.cz: Turecko: Ekonomická charakteristika země* [online]. BusinessInfo.cz [23. 10. 2012]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/turecko-ekonomicka-charakteristika-zeme-19212.html>.
- [117] STANZELOVÁ, Marie. *ČNB: Krize přijde Turecko draho* [online]. Česká národní banka [22. 3. 2001]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2001/cl_01_010322c.html.
- [118] TARIFF-TR. *Tariff-Tr: Foreign Trade Capital Companies* [online]. Customs Tariff information and legislation of Turkey in English [27. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.tariff-tr.com/fayda/adresler/Adresler.aspx?bul=5>.
- [119] TARIFF-TR. *Tariff-Tr: Sectoral Foreign Trade Companies* [online]. Customs Tariff information and legislation of Turkey in English [10. 4. 2013]. Dostupné z: <http://www.tariff-tr.com/fayda/adresler/Adresler.aspx?bul=2>.
- [120] THE WORLD BANK. *WB: About – History* [online]. WB [11. 9. 2012]. Dostupné z: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/0,,contentMDK:20653660~menuPK:72312~pagePK:51123644~piPK:329829~theSitePK:29708,00.html>.
- [121] THE WORLD BANK. *WB: About Us, Member Countries* [online]. WB [12. 9. 2012]. Dostupné z:

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/0,,contentMDK:22427666~menuPK:8336899~pagePK:51123644~piPK:329829~theSitePK:29708,00.html>.

- [122] THE WORLD BANK. *WB: Archives, World Bank Group Historical Chronology: 1944-1949* [online]. WB [12. 9. 2012]. Dostupné z: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/EXTARCHIVES/0,,contentMDK:20035657~menuPK:56307~pagePK:36726~piPK:437378~theSitePK:29506,00.html>.
- [123] THE WORLD BANK. *WB: IDA AT WORK* [online]. WB [11. 12. 2012]. Dostupné z: http://siteresources.worldbank.org/IDA/Resources/73153-1285271432420/IDA_AT_WORK_Trade_2010.pdf.
- [124] THE WORLD BANK. *WB: Regional Integration, Building a framework across national borders* [online]. WB [11. 12. 2012]. Dostupné z: <http://www.worldbank.org/ida/theme-integration.html>.
- [125] THE WORLD BANK. *WB: World Development Report 2012* [online]. WB [10. 1. 2013]. Dostupné z: <http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2012/Resources/7778105-1299699968583/7786210-1315936222006/Complete-Report.pdf>.
- [126] THE WORLD BANK. *WB: Türkiye: Finansmana Erişimi Arttırmak* [online]. WB [20. 2. 2013]. Dostupné z: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/TURKEYINTURKISHEXTN/0,,contentMDK:23007903~menuPK:455791~pagePK:2865066~piPK:2865079~theSitePK:455688,00.html>.
- [127] T. R. MINISTRY OF DEVELOPMENT. *MOD: Main Economic Indicators* [online]. CBRT [15. 2. 2013]. Dostupné z: http://www.mod.gov.tr/en/SitePages/mod_mei.aspx.
- [128] Treaty establishing the European Community (Amsterdam consolidated version) Annex I: List referred to in Article 32 of the Treaty. In: *Official Journal of the European Communities*, No C 340, 10 November 1997. Dostupné z: <http://www.eulaw.egov.bg/DocumentDisplay.aspx?ID=38955>.
- [129] TÜRK EXIMBANK. *Türk Eximbank: About Us* [online]. Türk Eximbank [10. 4. 2013]. Dostupné z: <http://www.eximbank.gov.tr/EN/belge/2-18/about-us.html>.
- [130] TÜRK EXIMBANK. *Türk Eximbank: History* [online]. Türk Eximbank [10. 4. 2013]. Dostupné z: <http://www.eximbank.gov.tr/EN/belge/2-22/history.html>.
- [131] TURKEY CONTACT POINT. *Turkey Contact Point: Export Sectors* [online]. Republic of Turkey, Ministry of Economy [27. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.tcp.gov.tr/english/sectors/index.cfm>.

- [132] TURKEY CONTACT POINT. *Turkey Contact Point: International Fairs in Turkey* [online]. Republic of Turkey, Ministry of Economy [27. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.tcp.gov.tr/english/fairs/milli.cfm>.
- [133] TURKEY CONTACT POINT. *Turkey Contact Point: Trade Opportunities* [online]. Republic of Turkey, Ministry of Economy [27. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.tcp.gov.tr/english/bobb/intro.cfm>.
- [134] TURKISH STATISTICAL INSTITUTE. *Turkstat: National Accounts, Gross Domestic Product by Expenditure Approach, Data* [online]. Turkish Statistical Institute [11. 12. 2012]. Dostupné z: http://www.turkstat.gov.tr/VeriBilgi.do?alt_id=57.
- [135] TURKISH STATISTICAL INSTITUTE. *Turkstat: Quick Access to Data* [online]. Turkish Statistical Institute [11. 2. 2013]. Dostupné z: http://www.turkstat.gov.tr/jsp/arاما/gst_arاما_tem.jsp?araType=gst&bitis=&QUERY=&DONEMI=2012&baslangic=&metod=sonucGetir&d=5442-p=1&KATEGORI=0.
- [136] TURKISH STATISTICAL INSTITUTE. *Turkstat: Inflation & Price, Consumer Price Index (CPI), Producer Price Index (PPI)* [online]. Turkish Statistical Institute [12. 2. 2013]. Dostupné z: http://www.turkstat.gov.tr/AltKategori.do?ust_id=6.
- [137] TURKISH STATISTICAL INSTITUTE. *Turkstat: Dynamic Search in Databases and Statistical Tables, Foreign Trade By Years* [online]. Turkish Statistical Institute [21. 2. 2013]. Dostupné z: http://www.turkstat.gov.tr/VeriBilgi.do?alt_id=12.
- [138] TURKISH STATISTICAL INSTITUTE. *Turkstat: Foreign Trade Statistics Database* [online]. Turkish Statistical Institute [7. 3. 2013]. Dostupné z: http://tuikapp.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret_ing.zul?param1=3¶m2=0&sitcrev=3&isicrev=0&sayac=5906.
- [139] TURKISH STATISTICAL INSTITUTE. *Turkstat: Foreign Trade Statistics Database* [online]. Turkish Statistical Institute [8. 3. 2013]. Dostupné z: http://rapor.tuik.gov.tr/reports/rwservlet?disticaretdb2=&report=IHT0136.RDF&p_kod=1&p_sitc31=-&p_bolum=4&p_revize=1&p_yil=2012&p_kod1=1&p_kod2=4&p_dil=2&desformat=html&ENVID=disticaretEnv.
- [140] TÝDEN.CZ. *Týden.cz: Kurdové v Turecku zastaví boje a začnou symbolicky odzbrojovat* [online]. ČTK, Reuters [29. 1. 2013]. Dostupné z: http://www.tyden.cz/rubriky/zahranici/asie-a-oceanie/kurdove-v-turecku-zastavi-boje-a-zacnou-symbolicky-odzbrojovat_259796.html.

- [141] UNDERSECRETARIAT OF TREASURY. *Undersecretariat of Treasury: Public Net Debt Stock Statistics* [online]. Undersecretariat of Treasury, Prime Ministry [17. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.treasury.gov.tr/default.aspx?nsw=EilDPQez15w=-SgKWD+pQItw=&mid=693&cid=12&nm=764#>.
- [142] URBIŠOVÁ, Julie. Atatürk – Otec Turků. In: Rozhlas.cz [online]. 8. 9. 2010 [cit. 27. 12. 2012]. Dostupné z: http://www.rozhlas.cz/leonardo/svet/_zprava/ataturk-otec-turku--781192. Path: Leonardo; Svět; _Zpráva.
- [143] UNITED NATIONS STATISTICS DIVISION. *UNSD: Detailed structure and explanatory notes, SITC Rev. 3* [online]. United Nations Statistics Division [11. 3. 2013]. Dostupné z: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=14&Lg=1>.
- [144] VOIGT, Susanne. *The Customs union between Turkey and the EU: How did it affect Turkey?* Hamburg: Diplomica Verlag GmbH, 2008, 116 s. ISBN 978-3-8366-6229-1.
- [145] *Všeobecná encyklopedie v osmi svazcích, 8. svazek*. Praha: DIDEROT, 1999. ISBN 80-902723-0-4.
- [146] WEISS, Tomáš. *Euroskop.cz: Bezpečnostní a obranná politika* [online]. Euroskop.cz [6. 2. 2013]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/8715/sekce/bezpecnostni-a-obranna-politika/>.
- [147] WORLD DATABANK. *World Databank: World Development Indicators* [online]. The World Bank Group [6. 2. 2013]. Dostupné z: <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>.
- [148] WORLD DATABANK. *World Databank: Explore. Create. Share: Development Data* [online]. The World Bank Group [24. 4. 2013]. Dostupné z: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.
- [149] WORLD ECONOMIC FORUM. *WEF: The Global Competitiveness Report 2012 – 2013* [online]. WEF [18. 2. 2013]. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf.
- [150] WORLD ORGANIZATION FOR ANIMAL HEALTH. *OIE: About us, Our missions, Objectives* [online]. OIE [11. 9. 2012]. Dostupné z: <http://www.oie.int/about-us/our-missions/>.
- [151] WORLD TRADE ORGANIZATION. *WTO: Trade Policy Review: Turkey* [online]. WTO [17. 1. 2012]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp359_e.htm.
- [152] WORLD TRADE ORGANIZATION. *WTO: The GATT years: from Havana to Marrakesh* [online]. WTO [11. 9. 2012]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm.

- [153] WORLD TRADE ORGANIZATION. *WTO: Who we are* [online]. WTO [11. 9. 2012]. Dostupné z: http://wto.org/english/thewto_e/whatis_e/who_we_are_e.htm.
- [154] WORLD TRADE ORGANIZATION. *WTO: Welcome to the Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS)* [online]. WTO [17. 9. 2012]. Dostupné z: <http://rtais.wto.org/UI/CRShowRTAIDCard.aspx?rtaid=17>.
- [155] WORLD TRADE ORGANIZATION. *WTO: Understanding the WTO: Members and Observers* [online]. WTO [12. 12. 2012]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm.
- [156] WORLD TRADE ORGANIZATION. *WTO: Glossary – Uruguay Round* [online]. WTO [24. 4. 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/uruguay_round_e.htm.
- [157] WORLD TRADE ORGANIZATION. *WTO: The Ministry of Economy: Exchange Rates – Trade: Turkey Case* [online]. WTO [24. 4. 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/news_e/news12_e/s2_kizilarslan_turkey_e.pdf.
- [158] WORLD TRADE ORGANIZATION. *WTO: Turkey* [online]. WTO [24. 4. 2013]. Dostupné z: http://stat.wto.org/TariffProfiles/TR_E.htm.
- [159] WORLD TRADE ORGANIZATION. *WTO: Turkey: Member Information* [online]. WTO [24. 4. 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/turkey_e.htm.
- [160] XE. *XE: TRY – Turkish Lira* [online]. XE [5. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.xe.com/currency/try-turkish-lira?r=1>.
- [161] XE. *XE: Currency Converter Widget* [online]. XE [17. 2. 2013]. Dostupné z: <http://www.xe.com/ucc/convert/?Amount=1298062000000&From=TRY&To=EUR>.
- [162] ZASTUPITELSKÝ ÚŘAD ČR V ANKAŘE. *BusinessInfo.cz: Souhrnná teritoriální informace Turecko* [online]. CzechTrade [23. 10. 2012]. Dostupné z: http://www.google.cz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&ved=0CFMQFjAF&url=http%3A%2F%2Fservices.czechtrade.cz%2Fpdf%2Fsti%2Fturecko-2012-10-23.pdf&ei=2sEQUYTVA4T74QTN1oDQDw&usg=AFQjCNFs_Q9AnYfL-F-2sRwTzOgm7_RCjw&bvm=bv.41867550,d.bGE.
- [163] ZAVEDENÍ EURA V ČESKÉ REPUBLICE. *Ministerstvo financí: Výkladový slovníček: Evropská měnová jednotka (European Currency Unit, ECU)* [online]. Ministerstvo financí [24. 4. 2013]. Dostupné z: http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/vyklad_slovník.html?PG=E#Evropsk%C3%A1%20m%C4%9Bnov%C3%A1%20jednotka.

- [164] ZLÝ, Bohumír. *Úvod do teorie mezinárodní ekonomické integrace*. Brno: Tribun EU, 2009, 284 s. ISBN 978-80-7399-719-9.
- [165] ŽÁK, Milan et al. *Velká ekonomická encyklopedie*. 2. vyd. Praha: Linde, 2002, 887 s. ISBN 80-7201-381-5.

Seznam zkratk

atd.	a tak dále
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
BEC	Classification by Broad Economic Categories
BENELUX	Belgie, Nizozemsko, Lucembursko
BRIC	Brazílie, Rusko, Indie, Čína
CACM	Central American Integration System
CAN	Andean Community
cc	kubický centimetr
CEFTA	Central European Free Trade Agreement
CEMAC	Economic and Monetary Community of Central Africa
CET	Common External Tariff
COMESA	Common Market for Eastern and Southern Africa
CPI	Consumer Price Index
CU	celní unie
č.	číslo
D-8	Developing 8
DPH	daň z přidané hodnoty
E-7	Emerging 7
EAC	East African Community
EAEC	Eurasian Economic Community
ECOWAS	Economic Community of West African States
ECU	European Currency Unit
EHS	Evropské hospodářské společenství
ES	Evropské společenství
EU	Evropská unie
EU 12	12 států Evropské unie
EU 27	27 států Evropské unie
EUR	euro
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations
FTCC	Foreign Trade Capital Companies
G-20	Group of Twenty
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade

GCC	Gulf Cooperation Council
GIMOP	Customs Modernization Project
HDP	hrubý domácí produkt
HS	Harmonized Commodity Description and Coding System
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development
ICC	International Chamber of Commerce
ICSID	International Centre for Settlement of Investment Disputes
IDA	International Development Association
IFC	International Finance Corporation
IGEME	Export Promotion Center of Turkey
IMF	International Monetary Fund
ISIC Rev. 3, ISIC Rev. 4	International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Revision 3, Revision 4
ISPAT	Investment Support and Promotion Agency
ITO	International Trade Organization
kg	kilo
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency
mld.	miliarda
mil.	milion
N-11	Next Eleven
např.	například
NATO	North Atlantic Treaty Organization
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OIE	World Organisation for Animal Health
OSN	Organizace spojených národů
p. b.	procentní bod
PKK	Kurdistan Workers' Party
PPI	Producer Price Index
SITC, Rev. 3, SITC, Rev. 4	Standard International Trade Classification, Revision 3, Revision 4
tj.	to je
TL, TRY	turecká lira
tzv.	tak zvaný
SACU	Southern African Customs Union

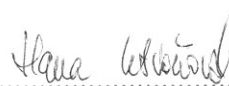
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNIC	Informační centrum OSN
USA	Spojené státy americké
USD	americký dolar
WAEMU	West African Economic and Monetary Union
WB	World Bank
WCO	World Customs Organization
WEF	World Economic Forum
WTO	World Trade Organization

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst.3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 26. dubna 2013



Bc. Hana Ledvoňová

Seznam grafů

Graf 3.1: Růst tureckého HDP v letech 1963 až 2011 ve stálých cenách USD (v %)	25
Graf 3.2: HDP Turecka v letech 2007 až 2011 ve stálých cenách roku 2000 (v mld. USD)	26
Graf 3.3: Vývoj míry inflace vyjádřené v CPI a PPI v letech 2007 až 2012 (v %)	27
Graf 3.4: Míra nezaměstnanosti osob starších 15 let v období 2007 až 2011 (v %)	28
Graf 3.5: Vývoj měnového kurzu turecké liry vůči euru v období 2007 až 2012	30
Graf 3.6: Přímé zahraniční investice do Turecka (v mld. USD)	30
Graf 3.7: Porovnání HDP a celkového čistého dluhu veřejného sektoru Turecka v letech 2005 až 2011 (v mld. TRY)	31
Graf 3.7: Vývoj tureckého exportu a importu zboží a služeb v letech 1962 až 2012 (v mld. USD)*	42
Graf 3.8: Vývoj exportu Turecka do třetích zemí v letech 1994-2012 (v mil. USD)	44
Graf 3.9: Vývoj tempa růstu exportu Turecka do Ruska, USA, Saudské Arábie a Evropské unie* v letech 1994-2012 (v %)	45
Graf 3.10: Vývoj importu do Turecka z Ruska, USA a Saudské Arábie v letech 1994-2012 (v mil. USD)	46
Graf 3.10: Vývoj tempa růstu největších importních partnerů Turecka v letech 1994-2012 (v %)*	47
Tabulka 3.3: Komoditní struktura exportu a importu Turecka v sekcích SITC, Rev. 3 v roce 2012 (v %)	48
Graf 4.1: Podíl obchodních partnerů Turecka na jeho exportu a importu v letech 1994-1996 a v roce 2012 (v mil. USD)	62
Graf 4.2: Teritoriální struktura exportu Turecka v roce 1994 (v mil. USD)	63
Graf 4.3: Teritoriální struktura exportu Turecka v roce 2012 (v mil. USD)	64
Graf 4.4: Teritoriální struktura importu Turecka v roce 1994 (v mil. USD)	66
Graf 4.5: Teritoriální struktura tureckého importu v roce 2012 (v mil. USD)	67

Seznam obrázků

Obrázek 2.1: Poloha Turecka	19
Obrázek 2.2: Regiony Turecka.....	20
Obrázek 3.1: Grafické hodnocení Globálního indexu konkurenceschopnosti (pro rok 2011).....	33
Obrázek 3.2: Zóny volného obchodu na území Turecka.....	41

Seznam tabulek

Tabulka 3.1: Platební bilance Turecka v letech 2007 – 2012 (v mil. USD)	29
Tabulka 3.2: Nejhodnotnější turecké globální značky	34
Tabulka 4.1: Tarifní průměry Turecka v roce 2011 (v %)	60
Tabulka 4.2: Komoditní struktura Turecka v roce 1994 dle SITC, Rev. 3 (v mil. USD).....	69
Tabulka 4.3: Komoditní struktura Turecka v roce 2012 dle SITC, Rev. 3 (v mil. USD).....	70
Tabulka 4.4: Vývoj směřování importu ptačích vajec do Turecka v letech 1994 až 1997 (v USD)	72

Seznam příloh

Příloha č. 1: Přehled aktuálních celních tarifů v Turecku

Příloha č. 2: Seznam preferovaných zemědělských produktů dle Přílohy I Amsterdamské smlouvy